

# KAPITTEL 4

## OFFENTLIGE ANSKAFFELSER

Av Heddy Ludvigsen og Ane Grimelid

### **Innledning**

Kinoer tilknyttet en kommune vil som hovedregel omfattes av reglene om offentlige anskaffelser når de skal kjøpe varer eller tjenester. Dette gjelder kinoer som er organisert som del av kommunen, men også gjerne kinoer som er organisert som egne rettssubjekt, for eksempel som kommunalt foretak eller aksjeselskap, dersom kinoen i hovedsak er kontrollert eller finansiert av kommunen.

Dette kapitlet er ment å gi kinoen en oversikt over hvilke regler som etter lov og forskrift om offentlige anskaffelser (lov av 16. juni 1999 nr. 69 og forskrift av 7. april 2006 nr. 402) gjelder ved kinoens anskaffelse av varer og tjenester der kinoen er forpliktet til å følge anskaffelsesreglene. Manualen er ment som en veiledning for kinoen og vil nødvendigvis være generelt og ikke uttømmende utformet. Kinoen oppfordres derfor til å gå nøye gjennom regelverket ved planleggingen og gjennomføringen av sine anskaffelser.

De kinoer som ikke anses som offentlige oppdragsgivere er ikke omfattet av anskaffelsesregelverket og behøver da heller ikke følge regelverkets prosedyreregler. Også disse kinoene vil imidlertid kunne ha fordel av å legge til rette for konkurranse ved sine anskaffelser, og noen overordnede forhold knyttet til dette vil derfor avslutningsvis bli berørt.

### **Grunnleggende krav til offentlige anskaffelser**

Uavhengig av anskaffelsens art og verdi, er det visse grunnleggende krav til offentlige anskaffelser som alltid må følges og som er styrende for den prosessen som skal gjennomføres. Formålet med prinsippene er å ivareta rettssikkerheten til aktørene i anskaffelsesprosessen, sikre effektiv ressursbruk i offentlig sektor og sikre at alle potensielle leverandører får lik anledning til å inngå kontrakter med det offentlige.

## De sentrale kravene er følgende:

- Forholdsmessighet
- Krav til konkurranse
- God forretningskikk
- Likebehandling og ikke-diskriminering
- Forutberegnelighet
- Gjennomsiktighet og etterprøvbart

## Hvilke deler av anskaffelsesforskriften får anvendelse?

### Oversikt

Anskaffelsesforskriften er delt inn i fire deler. Avgjørende for hvilken del som får anvendelse vil i all hovedsak være anskaffelsens verdi. Hovedregelen er at jo høyere verdien av anskaffelsen er, jo strengere er reglene for gjennomføringen. Forskriften skiller mellom anskaffelser med en verdi under kr 500 000 (ekskl. mva), og anskaffelser med en verdi over eller under den såkalte EØS-terskelverdien. For 2008/2009 er de sentrale EØS-terskelverdiene for offentlige oppdragsgivere som kommuner og kommunale kjoer følgende (EØS-terskelverdiene justeres annet hvert år):

Vare- og tjenestekjøp:	kr 1 650 000 (ekskl. mva)
Bygg- og anleggsprosjekter:	kr 41 000 000 (ekskl. mva)



*Anskaffelsesprosesser setter sterke krav til formaliteter.*

## **Hvilke deler av anskaffelsesforskriften får anvendelse?**

Forskriftens del I gjelder for alle anskaffelser uavhengig av verdi. Dersom anskaffelsens verdi ikke overstiger kr 500 000 (ekskl. mva), kan kinoen velge å bare følge reglene i del I. Forskriftens del I oppstiller enkelte grunnleggende krav som får anvendelse ved alle offentlige anskaffelser – herunder kravene nevnt ovenfor i punkt 2 – men inneholder ikke detaljerte regler om anskaffelsesprosessen.

Forskriftens del II (i tillegg del I) gjelder for anskaffelser med verdi mellom kr 500 000 (ekskl. mva) og EØS-terskelverdien. I tillegg får del II anvendelse på såkalt uprioriterte tjenester, jf. Vedlegg 6 til forskriften. Del II oppstiller detaljerte regler om gjennomføringen av anskaffelsen.

Forskriftens del III (i tillegg til del I) gjelder for anskaffelser med verdi over EØS-terskelverdiene. På samme måte som del II inneholder del III detaljerte regler om anskaffelsesprosessen, dog på enkelte områder strengere enn i del II.

Forskriftens del IV regulerer såkalte plan- og designkonkurranser og bygge- og anleggskonsesjoner. Vi vil ikke gå nærmere inn på reglene i del IV i denne manualen.

## **Beregning av anskaffelsens verdi**

Kinoen må gjøre en forsvarlig vurdering av om anskaffelsen har en verdi på over kr 500 000 (ekskl. mva) eller over EØS-terskelverdien. Verdien beregnes i hovedsak ved å gjøre et kommersielt overslag over hvilket samlet beløp (ekskl. mva) kinoen kan komme til å betale for kontrakten, vurdert ut fra forholdene på kunngjøringstidspunktet. Detaljerte regler om verdiberegningen er gitt i anskaffelsesforskriften § 2-3.

Anskaffelsesreglene oppstiller et generelt forbud mot å dele opp anskaffelser i den hensikt å tilpasse seg terskelverdiene. Dette hindrer likevel ikke kinoen fra å foreta en hensiktsmessig oppdeling av anskaffelsen i for eksempel delkontrakter dersom det er saklig grunn for det. Dersom delkontraktene må anses som ”én anskaffelse” – noe som blant annet vil avhenge av hvilken sammenheng det er mellom dem – må imidlertid den samlede verdien av delkontraktene legges til grunn ved vurderingen av om anskaffelsen overstiger kr 500 000 (ekskl. mva) eller EØS-terskelverdien.

Ved bygge- og anleggskontrakter kan det av og til være ønskelig å utføre forprosjekter før selve hovedprosjektet. Det kan da oppstå spørsmål om (den antatte) verdien av hovedprosjektet skal tas med i beregningen av forprosjektets verdi når sistnevnte skal utlyses. Utgangspunktet er her at det må foretas en forsvarlig vurdering av hvor sannsynlig det er at hovedprosjektet vil bli gjennomført.

Dersom kinoen er i tvil om anskaffelsens verdi, bør det utarbeides et notat som viser hvilke vurderinger som er gjort. Dette gjelder særlig hvis verdien antas å være på grensen av terskelen på kr 500 000/EØS-terskelverdien.

## **Konkurransereformer**

### **Innledning**

Hvilken konkurranseform kinoen kan velge å benytte, avhenger av anskaffelsens verdi. Felles for alle konkurranseformene er at anskaffelsesreglene stiller strenge krav til hvordan konkurransen skal gjennomføres.

I pkt. 4.2 til 4.6 vil de ulike konkurranseformene kort presenteres, mens det i pkt. 5 gis en oversikt over når de ulike konkurranseformene kan benyttes. I pkt. 6 drøftes noen momenter kinoen bør legge vekt på ved valg av modell.

### **Åpen anbudskonkurranse**

Åpen anbudskonkurranse gir alle interesserte leverandører anledning til å levere tilbud. Det skjer ingen prekvalifisering og leverandørene må levere etterspurt dokumentasjon på at de er kvalifiserte samtidig som de leverer tilbud. Alle tilbud som kommer inn må behandles og vurderes. Det er ikke anledning til å forhandle med leverandørene (jf. om forhandlingsforbudet nedenfor i pkt. 9.2).

### **Begrenset anbudskonkurranse**

Begrenset anbudskonkurranse er en to-leddet prosedyre, der bare de leverandører som etter en kvalifiseringsrunde er invitert av oppdragsgiveren får gi tilbud. Oppdragsgiveren må med andre ord først gjennomføre en prekvalifisering, der alle interesserte leverandører kan levere forespørsel om å få delta i konkurransen med dokumentasjon på at de er kvalifiserte. Deretter må oppdragsgiveren vurdere om leverandørene oppfyller kvalifikasjonskravene og så invitere alle, eller noen, av de kvalifiserte leverandørene til å inngi tilbud.

Oppdragsgiveren må angi den nedre grensen for hvor mange leverandører som vil bli invitert til å inngi tilbud, samt hovedtrekkene i utvelgesmetoden eller kriteriene som vil bli lagt til grunn for valget. Tallet på leverandører som blir invitert til å inngi tilbud må være tilstrekkelig til å sikre reell konkurranse. Ved anskaffelser som gjennomføres etter forskriftens del II må det inviteres minst tre leverandører, og under forskriftens del III minst fem.

Heller ikke ved begrenset anbudskonkurranse er det anledning til å forhandle med leverandørene (jf. pkt. 9.2 nedenfor).

## **Konkurransen med forhandling**

Konkurransen med forhandling innebærer at kinoaen – etter at leverandørene har inngitt sine tilbud – kan forhandle med leverandørene om alle sider ved tilbudet.

Det gjelder ingen formkrav ved forhandlinger, men det er viktig at kinoaen sikrer at de grunnleggende kravene til offentlige anskaffelser overholdes, jf. ovenfor i pkt. 2. Særlig er kravene til likebehandling og forutberegnelighet sentrale. Innholdet i tilbudene må holdes hemmelig for de andre leverandørene.

## **Konkurransenpreget dialog**

Konkurransenpreget dialog er en relativt ny prosedyreform som kan benyttes ved gjennomføring av særlig kompliserte prosjekter/kontrakter. Konkurransenpreget dialog kan bare benyttes i strengt avgrensede tilfeller der kinoaen enten objektivt sett ikke er i stand til å presisere de tekniske vilkårene som er påkrevet ved anskaffelsen, eller når oppdragsgiveren objektivt sett ikke er i stand til å presisere de rettslige og/eller finansielle forholdene knyttet til prosjektet.

Konkurransenpreget dialog åpner for at kinoaen kan diskutere og forhandle med leverandørene etter nærmere fastsatte prosedyrer for å komme frem til et egnet løsningsforslag. Etter at dialogen er avsluttet blir leverandørene invitert til å inngi tilbud på den løsningen man i fellesskap er kommet frem til at best oppfyller kinoaens behov.

## **Når kan de ulike konkurranseformene benyttes?**

### **Åpen anbudskonkurranse og begrenset anbudskonkurranse**

Konkurransenformene åpen anbudskonkurranse og begrenset anbudskonkurranse kan benyttes både for anskaffelser med verdi mellom kr 500 000 (ekskl. mva) og EØS-terskelverdien (forskriftens del II) og for anskaffelser med verdi over EØS-terskelverdien (forskriftens del III). Ved anskaffelser over EØS-terskelverdien er hovedregelen at åpen eller begrenset anbudskonkurranse skal benyttes.

### **Konkurransen med forhandling**

Ved anskaffelser med verdi mellom kr 500 000 (ekskl. mva) og EØS-terskelverdien (forskriftens del II) kan konkurranse med forhandling fritt benyttes.

Dersom anskaffelsens verdi overstiger EØS-terskelverdien og forskriftens del III således får anvendelse, kan derimot konkurranse med forhandling kun benyttes dersom enkelte særlige vilkår er oppfylt. Vilkårene fremgår av forskriften § 14-3 (konkurranse med forhandling etter forutgående kunngjøring) og § 14-4 (konkurranse med forhandling uten forutgående

kunngjøring). Konkurransen med forhandling etter forutgående kunngjøring kan blant annet benyttes i følgende tilfeller:

- Tilbudene i en forutgående åpen eller begrenset anbudskonkurranse er ukorrekte eller uakseptable.
- Anskaffelsens art eller tilknyttede risiko tillater ikke samlet prisfastsettelse på forhånd.
- Anskaffelsen gjelder en tjeneste som etter sin art tilsier at det ikke i tilstrekkelig grad kan fastsettes nøyaktige spesifikasjoner på forhånd.

Konkurranse med forhandling uten forutgående kunngjøring kan blant annet benyttes dersom:

- Tilbud i en forutgående anbudskonkurranse er ukorrekte eller uakseptable.
- Det foreligger en mislykket forutgående konkurranse.
- Tekniske eller kunstneriske grunner gjør at det bare er én leverandør i markedet som kan levere ytelsen.
- Særlige forhold som ikke skyldes oppdragsgiver og som oppdragsgiver ikke kunne forutse gjør det umulig å overholde fristene i forskriften.

### **Konkurransепреget dialog**

Konkurransепреget dialog kan ikke benyttes ved anskaffelser med verdi mellom kr 500 000 (ekskl. mva) og EØS-terskelverdien (forskriften del II).

Ved anskaffelser med verdi over EØS-terskelverdien (forskriften del III) kan konkurransепреget dialog benyttes dersom enkelte særlige vilkår er oppfylt. Vilkårene fremgår av forskriften § 14-2.

### **Særlig om anskaffelser under kr 500 000 (ekskl. mva)**

Ved anskaffelser under kr 500 000 (ekskl. mva) gjelder som nevnt kun reglene i anskaffelsesforskriften del I. Forskriften del I oppstiller ingen detaljerte krav til hvordan anskaffelsen skal gjennomføres, herunder ingen krav til konkurranseform mv. Kjøperen må imidlertid fortsatt overholde de grunnleggende kravene til konkurranse, forutberegnelighet, likebehandling mv, jf. pkt. 2 ovenfor, noe som blant annet innebærer at kjøperen også ved anskaffelser under kr 500 000 må sikre konkurranse om oppdraget.

Dersom kinoen skal foreta anskaffelser under kr 500 000, anbefales på denne bakgrunn at kinoen tar skriftlig kontakt med minst tre leverandører med invitasjon til å inngi tilbud. Kinoen må sikre likebehandling og bør oppstille forutberegnelige kriterier for hvordan leverandøren skal velges ut.

### **Hvilken konkurranseform bør kinoen velge?**

Når kinoen først har valgt en konkurranseform vil kinoen være bundet av denne. Det må derfor foretas et bevisst valg av konkurranseform for å sikre at kinoen får dekket sitt behov på en hensiktsmessig måte. Flere forhold kan ha betydning for kinoens valg innenfor de rammer regelverket setter (jf. ovenfor i pkt. 5 om når de ulike konkurranseformene kan benyttes):

- Hva gjelder anskaffelsen?  
Åpen og begrenset anbudskonkurranse er gjerne egnet for konkurranser der det er mulig å sammenlikne tilbudene uten kontakt med leverandørene, mens konkurranse med forhandling kan være hensiktsmessig der det er ønskelig ut fra anskaffelsens art og formål å ha kontakt med leverandørene.
- Hvordan er markedet – hvilke ressurser vil konkurranseformen kreve?  
Åpen anbudskonkurranse vil kunne sikre effektiv og bred konkurranse der det forventes et mindre antall leverandører. Begrenset anbudskonkurranse vil være mer egnet der det er et stort antall leverandører og det er ønskelig å begrense antall tilbud. Dette vil også være mindre ressurskrevende for kinoen. Det bør i denne sammenheng også ses hen til hvor store ressurser utarbeidelse av tilbud vil kreve hos leverandørene, samt hvilke begrensninger det vil medføre for leverandørene å være bundet av sitt tilbud i en gitt periode. Konkurranse med forhandling vil videre generelt være mer ressurskrevende enn åpen/begrenset anbudskonkurranse.
- Hvilken tid har kinoen til rådighet?  
Åpen anbudskonkurranse vil som regel gå raskere enn begrenset anbudskonkurranse, som må gjennomføres i to omganger, og konkurranse med forhandling.
- Hvilket behov har kinoen for å forhandle?  
Konkurranse med forhandling er gjerne mer ressurskrevende enn åpen/begrenset anbudskonkurranse og krever dessuten en større grad av kompetanse hos kinoen. Konkurranse med forhandling bør derfor bare brukes når det er et reelt behov for å forhandle med leverandørene.

### **Kunngjøring av konkurransen**

Alle konkurranser med verdi over kr 500 000 (ekskl. mva) skal kunngjøres i Doffin (den norske offisielle databasen for offentlige anskaffelser). Formålet er å sikre at alle potensielle leverandører får lik anledning til å gjøre seg kjent med konkurransen. For anskaffelser over

EØS-terskelverdien er det i tillegg krav om at anskaffelsen skal kunngjøres i TED-databasen (EU/EØS-databasen for offentlige anskaffelser).

Kunngjøringen i TED-databasen skal være på engelsk. Kinoen kan selv oversette kunngjøringen eller kjøpe denne tjenesten av Doffin. Det er imidlertid ikke krav til at konkurransegrunnlaget eller øvrige anbudsdokumenter oversettes til engelsk. Kinoen bør være oppmerksom på at det kan gå noe tid fra konkurransen blir kunngjort i Doffin til den kunngjøres i TED-databasen. Det er tidspunktet for kunngjøring i TED-databasen som er avgjørende for når (særlig) tilbudsfristen begynner å løpe, jf. nedenfor i pkt. 8.2. Kunngjøring skal ikke publiseres eller gjøres kjent før den dagen Doffin oversender kunngjøringen til TED-databasen.

Ved kunngjøring i Doffin må kinoen fylle ut et standard kunngjøringsskjema. Er kinoen i tvil om hvordan skjemaet skal fylles ut, anbefales at kinoen ringer til Doffins opplysningstjeneste.

### **Konkurransegrunnlaget**

For å sikre de grunnleggende kravene til gjennomsiktighet og forutberegnelighet må kinoen opplyse om hvilke vilkår som gjelder for konkurransen. Dette gjøres i konkurransegrunnlaget som utarbeides for anskaffelsen (og/eller i kunngjøringen). Konkurransegrunnlaget skal blant annet gi opplysninger om hvordan konkurransen skal gjennomføres, hvilken konkurranseform som er valgt, hvilke krav som blir stilt til leverandøren, hvordan leverandøren skal oppfylle kinoens krav og hvordan leverandøren skal velges ut. Kravene til det som skal anskaffes må gjøres rede for i en beskrivelse eller spesifikasjon av ytelsen, enten i selve konkurransegrunnlaget eller i en egen kravspesifikasjon.

NHO har på sine hjemmesider lagt ut maler for konkurransegrunnlag for de ulike konkurranseformene, som kan benyttes som utgangspunkt.

De nærmere kravene til hvilke opplysninger konkurransegrunnlaget skal inneholde, fremgår av anskaffelsesforskriften § 8-1 (under EØS-terskelverdiene) og § 17-1 (over EØS-terskelverdiene). Omfanget av påkrevde opplysninger er større etter forskriften del III enn etter del II. Nedenfor vil følgende vilkår/opplysninger som skal inntas i konkurransegrunnlaget og/eller kunngjøringen bli belyst:

- Tilbuds- og vedståelsesfristen (jf. nedenfor i pkt. 8.2)
- Kvalifikasjonskravene (jf. nedenfor i pkt. 8.3)
- Kontraktvilkårene (jf. nedenfor i pkt. 8.4)



## **Tilbuds- og vedståelsesfrist**

Kinoen må fastsette hvilken tilbudsfrist som gjelder, det vil si når leverandørens tilbud må være innkommet. For anskaffelser med verdi på mellom kr 500 000 (ekskl. mva) og EØS-terskelverdien (forskriften del II), må tilbudsfristen ved alle (tillatte) konkurranseformer fastsettes slik at leverandørene får tilstrekkelig tid til å innhente nødvendig dokumentasjon og foreta nødvendige undersøkelser og beregninger. For anskaffelser over EØS-terskelverdien (forskriften del III) er det gitt bestemte minimumsfrister i forskriften § 19-1 - § 19-5 for de ulike konkurranseformene – for eksempel gjelder det ved åpen anbudskonkurranse en minimum tilbudsfrist på 45 dager fra kunngjøring.

Kinoen må også fastsette en vedståelsesfrist, som angir hvor lenge leverandørene må stå ved (er bundet av) sine tilbud. Etter at vedståelsesfristen er løpt ut kan kinoen ikke lenger inngå kontrakt om anskaffelsen. Inngåelse av kontrakt etter dette tidspunktet uten ny kunngjøring vil være en ulovlig direkteanskaffelse. Vedståelsesfristen bør fastsettes slik at kinoen har god nok tid til å behandle tilbudene og eventuelle klager, men samtidig ikke være så lang at leverandørene må binde opp ressurser unødig lenge.

## **Kvalifikasjonskrav**

Kvalifikasjonskrav er minimumskrav som skal sikre at leverandøren er egnet og i stand til å levere anskaffelsen. Formålet med å oppstille kvalifikasjonskrav er å sikre at leverandøren teknisk, organisatorisk, økonomisk og finansielt har det nødvendige grunnlaget for å gjennomføre kontrakten. Kvalifikasjonskravene må med andre ord gjelde leverandørens generelle evne til å gjennomføre anskaffelsen/kontrakten som beskrevet, og knytter seg ikke til den konkrete varen eller tjenesten som anskaffelsen gjelder.

Enkelte kvalifikasjonskrav er obligatoriske og skal således stilles ved samtlige anskaffelser uavhengig av verdi - det vil si også ved anskaffelser under kr 500 000 (ekskl. mva). De obligatoriske kvalifikasjonskravene innebærer at kinoen alltid må stille krav om at leverandørene inngir

- Attest på betalt skatt og avgift fra kemnerkontoret, ikke eldre enn 6 måneder.
- Merverdiavgiftsattest fra skattefogdkontoret, ikke eldre enn 6 måneder.
- HMS-egenerklæring
- Egenerklæring om lønns- og arbeidsvilkår.

Øvrige kvalifikasjonskrav skal være knyttet til ett eller flere av følgende forhold ved leverandøren:

- Leverandørens organisering
- Leverandørens økonomiske og finansielle kapasitet
- Leverandørens tekniske/faglige kvalifikasjoner

Det må også stilles krav til hvordan leverandøren skal dokumentere sine kvalifikasjoner. Kinoen må påses at kravene til dokumentasjon er nøyaktig angitt, slik at det ikke kommer inn unødvendig og/eller mangelfull dokumentasjon. Merk at det for anskaffelser over EØS-terskelverdien (forskriften del III) gjelder visse begrensninger med hensyn til hvilke typer dokumentasjon som kan kreves, se særlig forskriften § 17-8 og § 17-9.

Kinoen står i utgangspunktet fritt til å bestemme hvilke kvalifikasjonskrav som skal stilles for den enkelte anskaffelsen, så lenge kravene er knyttet til forholdene nevnt foran og ikke forutsetter ulovlige dokumentasjonskrav (jf. ovenfor). Kvalifikasjonskravene må imidlertid stå i et rimelig og forholdsmessig forhold til ytelsen som skal leveres - dette innebærer at det ikke kan stilles slike krav at de for eksempel unødige utelukker leverandører fra å delta i konkurransen. Tilsvarende må ikke dokumentasjonskravene (innenfor forskriftens rammer) være mer omfattende enn det som er nødvendig for å sikre oppfyllelse av kvalifikasjonskravene de knytter seg til.

Kinoen bør gjennomføre en risikoanalyse av anskaffelsen på et tidlig stadium i prosessen, slik at det kan stilles riktige og nødvendige kvalifikasjonskrav. Risikoanalysen bør ta utgangspunkt i kinoens oppfatning av hvor stor risiko som er knyttet til leverandøren i forbindelse med oppdraget. Flere forhold vil være relevante i denne sammenheng, herunder konsekvensen for kinoen dersom leveransen uteblir eller er mangelfull. Kinoen bør i tillegg gjøre seg opp en mening på forhånd om hvordan kvalifikasjonskravene skal evalueres.

Kvalifikasjonskravene skal alltid oppgis i kunngjøringen og bør også fremgå av konkurransegrunnlaget. Det er da viktig at det ikke er motstrid mellom kravene i konkurransegrunnlaget og kunngjøringen - dette kan kinoen sikre ved å benytte samme formuleringer av kvalifikasjonskravene i kunngjøringen og i konkurransegrunnlaget.

### **Kontraktsvilkår**

I den grad det er utformet kontraktsvilkår for oppdraget i forkant av anbudsutlysingen, skal disse vedlegges konkurransegrunnlaget.

Som en hovedregel skal offentlige oppdragsgivere benytte fremforhandlede og balanserte kontraktsstandarder ved inngåelse av kontrakter, i den grad slike standarder er tilgjengelige.

Med fremforhandlede kontraktsstandarder menes standarder som er forhandlet mellom representanter for de ulike partene. For bygg og anlegg gjelder dette for eksempel Norsk Standards kontraktsstandarder (NS). Også ved anskaffelser der det ikke foreligger relevante kontraktsstandarder, plikter imidlertid kinoen å påse at kontraktsvilkårene er rimelig balanserte.

## **Generelle vilkår knyttet til gjennomføringen av konkurransen**

### **Innkømne tilbud**

Det er et absolutt krav at tilbud skal leveres skriftlig i lukket og merket konvolutt/forpakning, enten direkte eller per post. Kravene skal sikre notoritet og anonymitet og er vurdert strengt.

Når tilbudene kommer inn til kinoen skal tidspunktet for mottak registreres. Tilbudsåpning skal gjennomføres av minst to representanter for kinoen på det tidspunkt og sted som er angitt i konkurransegrunnlaget, og det bør føres protokoll fra tilbudsåpningen.

### **Forhandlingsforbudet ved åpen/begrenset anbudskonkurranse**

Ved åpen og begrenset anbudskonkurranse gjelder som nevnt et forhandlingsforbud. Leverandøren og kinoen har således ikke anledning til å endre eller forsøke å endre tilbudet gjennom forhandlinger.

Forhandlingsforbudet innebærer ikke et absolutt forbud mot kontakt mellom partene. Det er for eksempel tillatt å foreta visse avklaringer og rette åpenbare feil. Det klare utgangspunktet er imidlertid at dersom det foreligger mangler, ufullstendigheter mv. ved tilbudet som kinoen ikke kan utfylle/rette uten å ta kontakt med leverandøren, må tilbudet avvises (jf. om avvisningsreglene nedenfor).

### **Avvisning**

Feil eller mangler ved leverandørens tilbud kan medføre rett eller plikt for kinoen til å avvise leverandøren/tilbudet fra konkurransen. Med avvisningsrett menes at det er opp til oppdragsgiveren, innenfor regelverket og de generelle prinsippene, å avgjøre om en leverandør skal avvises. Med avvisningsplikt siktes til de tilfellene hvor det i henhold til anskaffelsesforskriften foreligger en plikt til avvisning. Dette vil for eksempel være tilfelle der leverandøren ikke oppfyller kvalifikasjonskravene.

Avvisning kan være aktuelt både som følge av forhold ved leverandøren og som følge av forhold ved tilbudet. De nærmere reglene for når det foreligger avvisningsplikt og -rett følger (særlig) av anskaffelsesforskriften § 11-10 og § 11-11 for anskaffelser mellom kr 500 000 og EØS-terskelverdien, og § 20-12 og § 20-13 for anskaffelser over EØS-terskelverdien.

Avvisningsspørsmålet skal avgjøres så snart det er mulig etter at tilbudene er kommet inn,

men likevel ikke så raskt at kinoen ikke sikrer en forsvarlig saksbehandling. Det er kun tilbud som ikke er avvist fra konkurransen (enten på grunn av forhold ved leverandøren eller ved selve tilbudet) som kan medtas i tildelingsevalueringen (jf. nedenfor i pkt. 10).

Dersom en leverandør/et tilbud avvises fra konkurransen, plikter kinoen å gi leverandøren skriftlig melding om dette med en kort begrunnelse.

## **Utvelgelse av leverandøren**

### **Kriterier for valg av tilbud**

Hvilken leverandør som skal bli tildelt kontrakten, må avgjøres enten ut fra hvilket tilbud som har lavest pris, eller hvilket tilbud som er det ”økonomisk mest fordelaktige”. I de fleste konkurranser vil kriteriet ”det økonomisk mest fordelaktige” være mest egnet til å identifisere det beste tilbudet.

Når tildeling skal skje til leverandøren som har levert det økonomisk mest fordelaktige tilbudet, innebærer dette at tilbudt pris blir holdt opp mot tilbudt kvalitet slik at rammeavtale for den enkelte kinogruppen blir tildelt den leverandøren som har tilbudt best kvalitet for en gitt pris (hvilket tilbud som gir ”best value for money”). Avgjørelsen blir således basert på vektete tildelingskriterier, som dels gjelder pris/økonomiske forhold, dels andre relevante momenter. Tildelingskriteriene må være knyttet til kontraktsgjenstanden og være egnet til å identifisere det økonomisk mest fordelaktige tilbudet.

Tildelingskriteriene binder oppdragsgiver ved evalueringen av tilbudene, slik at det ikke er adgang til å legge vekt på andre forhold enn det som er oppgitt. Vurderingen av tilbudene må videre følge tildelingskriterienes ”systematikk”. Det er derfor svært viktig at kinoen vurderer nøye hvilke tildelingskriterier som vil være nødvendige og egnet for å identifisere de beste tilbudene på kontrakten, og som best vil dekke kinoens behov. Det må også vurderes og angis i konkurransegrunnlaget hvilken relativ vekt hvert enkelt tildelingskriterium skal ha. Kinoen må med andre ord vurdere hva man vil anse som viktig og hva man ønsker å vektlegge ved valg av leverandør.

Tildelingskriteriene skal fremgå av kunngjøringen eller konkurransegrunnlaget. Det er ikke anledning til å endre tildelingskriteriene eller vektingen av disse uten å avlyse konkurransen og kunngjøre denne på nytt.

### **Evaluering**

Kinoen bør utarbeide en evalueringsmodell som benyttes ved evalueringen av tilbudene. En hensiktsmessig fremgangsmåte kan være å utforme et poengsystem, der tilbudene gis

poeng under hvert tildelingskriterium på en skala fra for eksempel 1 – 10. Poengsummen for hvert tildelingskriterium må så vektas i samsvar med den angitte vekten av kriteriet. Ved å summere (den vektete) poengsummen for samtlige tildelingskriterier for hver leverandør, vil kinoen derved kunne identifisere det økonomisk mest fordelaktige tilbudet som det tilbudet som har oppnådd høyest score. Ved en slik modell er det viktig at poengskalaen er den samme for hvert tildelingskriterium, for slik – når poengene vektas – å få et innbyrdes riktig forhold mellom tildelingskriteriene.

Kinoen har for øvrig et vidt skjønns når det gjelder utformingen av evalueringsmodellen. Modellen må imidlertid være i samsvar med de grunnleggende kravene til offentlige anskaffelser (jf. pkt. 2 ovenfor) og således sikre blant annet likebehandling og forutberegnelighet med hensyn til evalueringen.

Dersom evalueringsmodellen er utarbeidet før kunngjøringen av konkurransen, skal det opplyses om modellen i konkurransegrunnlaget. Kinoen står imidlertid fritt til å vente med å utforme modellen til et senere tidspunkt i prosessen, og er da ikke pliktig til å gi opplysning om modellen før i begrunnelsen for valget av leverandør (jf. nedenfor i pkt. 11.2).

## **Avslutning av konkurransen**

### **Meddelelse om tildelingsbeslutning**

Kinoen har plikt til innen rimelig tid å skriftlig melde fra til alle deltakerne i konkurransen om hvem som er blitt tildelt kontrakten. I meddelelsen skal det også fastsettes en klagefrist over tildelingsbeslutningen. Det gjelder ingen fast frist, men 14 dager er gjennomgående det som benyttes. Kinoen har ikke adgang til å inngå (signere) kontrakt med den valgte leverandøren før klagefristen er utløpt.

### **Begrunnelse**

Kinoen har plikt til å begrunne avgjørelsen om hvilken leverandør som skal tildeles kontrakt. Begrunnelsen skal blant annet gi de øvrige leverandørene mulighet til å vurdere om det er grunnlag for klage over tildelingsbeslutningen.

I begrunnelsen skal det gis opplysning om hvilken leverandør som er tildelt kontrakten, sammen med en redegjørelse for de relative fordelene ved leverandørens tilbud. Kinoen må således beskrive hvordan det valgte tilbudet ble vurdert under hvert enkelt tildelingskriterium, sammenliknet med tilbudene fra de øvrige leverandørene. Dersom det er benyttet en poengmodell ved evalueringen (jf. ovenfor i pkt. 10.2), må poengsummen for den enkelte leverandør under hvert tildelingskriterium oppgis. Det er imidlertid ikke nødvendig å

beskrive evalueringen av det valgte tilbudet opp mot samtlige øvrige tilbud i begrunnelsen til alle leverandørene – dersom kinoen i begrunnelsen til den enkelte leverandør fokuserer på sammenlikningen av det valgte tilbudet med denne leverandørens tilbud, vil dette være tilstrekkelig.

### **Klage på tildelingsbeslutningen**

Dersom kinoen innen klagefristens utløp mottar klage på tildelingsbeslutningen, plikter kinoen å behandle denne og gi klageren et skriftlig svar. Kinoen har ikke adgang til (eventuelt) å inngå (signere) kontrakt med den valgte leverandøren før klageren har mottatt et begrunnet svar og fått rimelig tid til å vurdere dette.

### **Kort om konsekvensene av brudd på regelverket**

#### **Klageorganer**

Klagenemnda for offentlige anskaffelser (KOFA) er opprettet for å sikre rask og rimelig tilgang til en klageinstans på et lavere konfliktnivå enn domstolene ved mulige brudd på regelverket for offentlige anskaffelser.

Leverandører som har deltatt i en offentlig konkurranse kan klage til KOFA. Tilsvarende kan leverandører som har ønsket å delta i en konkurranse, men som mener å ha blitt hindret i dette, fremme klage. KOFA behandler årlig et stort antall saker og det har etter hvert utviklet seg en relativt lav terskel for å sende klage til nemnda.

I tillegg til eller i stedet for klager til KOFA kan leverandørene reise sak for domstolene.

#### **Gebyr ved ulovlige direkteanskaffelser**

Anskaffelser som ikke er kunngjort i samsvar med regelverket anses som ulovlige direkteanskaffelser, og kan gi grunnlag for illeggelse av overtredelsesgebyr fra KOFA. Gebyret fastsettes konkret i den enkelte sak og i lys av overtredelsens grovhet, og kan beløpe seg opp til 15% av anskaffelsens verdi.

#### **Konsekvenser for inngåtte kontrakter**

Slik rettstilstanden er i dag, vil ikke kontrakter som er inngått i strid med anskaffelsesregelverket være ugyldige. Kinoen vil dermed være bundet av en inngått kontrakt, selv om denne skulle vise seg å være (anskaffelsesrettslig) ulovlig. Den eneste sanksjonen som forbigåtte leverandører har overfor kinoen, er å fremme eventuelle erstatningskrav.

Det nevnes likevel at det følger av ny EU/EØS-lovgivning innen offentlige anskaffelser at kontrakter inngått av en offentlig oppdragsgiver som følge av (blant annet) ulovlige direkteanskaffelser, skal kunne kjennes ”uten virkning”. Konsekvensene av dette for det

norske anskaffelsesregelverket, herunder det nærmere innholdet av kravet om at kontrakten skal være ”uten virkning”, er under behandling av et offentlig lovutvalg. Utvalgets utredning vil trolig være klar i begynnelsen av 2010.

### **Kort om private oppdragsgivere**

Private oppdragsgivere er ikke forpliktet til å følge reglene i anskaffelsesforskriften og -loven ved sine innkjøp av varer og tjenester. Dersom en privat oppdragsgiver i forbindelse med en anskaffelse gir uttrykk for at han vil benytte reglene i anskaffelsesregelverket, er han imidlertid bundet av forskriftens prosedyreregler (avhengig av anskaffelsens verdi) på samme måte som en offentlig oppdragsgiver.

Det er derfor ikke å anbefale at en privat kjo i forbindelse med et innkjøp opplyser at anskaffelsen vil bli gjennomført i henhold til regelverket for offentlige anskaffelser. Dersom kjoen vurderer det slik at det vil være gunstig å oppnå konkurranse om oppdraget, kan kjoen imidlertid invitere et egnet antall leverandører til å inngi tilbud (jf. for så vidt kommentarene i pkt. 5.4 ovenfor om anskaffelser med verdi under kr 500 000).



# KAPITTEL 5

## **FORARBEID: UTREDNING AV MARKEDSGRUNNLAG, KOMMUNALE PROSSESSER, FINANSIERING OG SAMLOKALISERING.**

Av Jonas Yngfalk, Per Magne Reitbakken, Ivar Halstvedt, Hilde Kjos

### **Markedsanalyse**

Det kan naturligvis finnes mange grunner til at en kommune vil bygge en ny kino eller å ville ekspandere sin eksisterende virksomhet.

Den vanligste grunnen er at kommunen savner et tilbud og et politisk parti ser en ny kino som et ytterligere tilskudd til kulturlivet i kommunen.

Når spørsmålet om ny kino blir aktuelt, bør man begynne med å gjøre en markedsanalyse.

- Hvor mange innbyggere er det i kommunen,
- Hvilken grad av kinovirksomhet kan nabokommunene tilby,
- Hvor langt kan en kinogjenger tenke seg å kjøre bil/transportere seg,
- Kommer infrastrukturen til å endres de nærmeste årene?

Disse spørsmålene vil hjelpe med å besvare hvor stor det potensielle kinomarkedet på stedet vil kunne se ut.

Vi kan konstatere at av dagens besøk på kino, er 90 % av besøket til kommersielle filmer. Det vil si at tilbudet av ”smal” film fra hele verden ikke øker markedet nevneverdig.

Det er farlig og svært vanlig at man regner med en i overkant positiv kalkyle når man skal vurdere kinomarkedet på et sted. En rekke større steder i Norge har gjort denne kalkylen tidligere. Det er derfor å anbefale at man er konservativ når man skal beregne besøkspotensialet på en ny kino.

### **Kinokonsept**

Når man har bestemt seg for hvor stor markedet er for kinobesøkere på stedet er så neste steg å vurdere størrelsen på den framtidige kino og hvilket konsept man vil satse på.

Det kan også være spørsmål om hvor lønnsom kinoen skal være. Skal kommunen se kinodriften som en kostnad, 0-virksomhet eller vil kommunen at kinoen leverer et positivt resultat for fremtidige investeringer?



Dagens kinobesøkere vil ha et bredt tilbud på film og de fleste nye kinoanlegg på større steder som er bygd siden 1980-tallet er på minst 4 saler eller fler.

Beliggenhet og i hvilket type miljø kinoen skal befinne seg er naturligvis også veldig viktig. Spørsmål som melder seg er blant annet om man vil dele kinoen i et kultursenter der øvrig kulturell virksomhet også befinner seg, sånn som bibliotek, teater osv. Eller vil man drive kinoen som en mer kommersiell virksomhet f.eks i et shoppingsenter. Skal det finnes restauranter i nærheten og hva har man for syn på konkurrerende virksomheter som f.eks kioskvirksomhet.



## Resultatberegning

For å vite hvordan man skal prosjektere må man utføre en kalkyle.

**Kinoinntekter består i dag av:**

- billettnetto
- kiosknetto
- reklameinntekter

Noen anlegg kan også vise til utleienetto til konferanser med mer, men denne delen bør ligge utenfor selve regnestykket da det er enormt lett å overestimere denne virksomheten. Billettnetto består av billettinntekter ekskl. merverdiavgift minus filmleiekostnader og tilskudd fra Film & Kino.

Kiosknetto består av inntekter i kiosken minus innkjøpskostnader og svinn med mer.

Reklameinntektene er oftest en tjeneste man kjøper av et byrå som driver med å selge reklame til kinoer. I dag finnes to større aktører på markedet i Norge og bidraget man forhandler fram med dem består av en netto på 100 % bidrag.

### **Faste utgifter**

- personalkostnader
- lokalleie
- øvrige driftkostnader, markedsføring, renhold, lisenser, vedlikehold er de største kostnadene

Personalkostnadene består av lønnskostnader til administrasjon i form av en kinosjef og lønn til kinopersonalet. I dag finnes det fellesavtaler for kinoansatte knyttet til arbeidsgiverorganisasjonen.

Antall potensielle kinobesøkende ligger altså til grunn for resultatregningen der dekningsbidrag før faste kostnader kan gi en indikasjon på hvor mange kvadratmeter man har råd til å leie og hvor mye kinoen har råd til å betale pr kvadratmeter.

Leie pr kvadratmeter avhenger naturligvis på hvordan grensene mellom utleier og leietaker (kinoaktøren) ser ut. Den avhenger også på hvordan man definerer arealet, dvs takhøyde osv. Grenseskillene bør altså allerede i denne fasen skisseres i grove trekk sånn at man vet hva man har råd til å betale i leie samt hvor stor del av investeringen kinoaktøren skal ta selv.

Når kommunen har bestemt hvor stor avkastning virksomheten skal gi eller ikke gi, så kan man deretter gjøre et valg om hvor stort anlegget skal være og hvilken type kino man kan bygge.

Det bør også nevnes at alternativt til å leie kinolokalene kan kommunen velge å finansiere bygget selv. Dette har vært en helt vanlig løsning i kommunene i Norge. Ett problem med denne løsningen er naturligvis investeringsnivået som blir enormt høyt og i grunnleggende økonomisk perspektiv bør det tas med som en kostnad i form av avskrivninger der investeringen bør generere en avkastning per år tilsvarende en annen likeverdig plassering av kapital.

### **Leieavtale**

Når det er avgjort at den kinoaktør skal etableres på stedet og starter fasen der man leter etter et leieobjekt bør aktørene ha følgende kravspesifikasjon klar:

- Størrelse på kinoen og antall saler.
- Avgrensingsliste som beskriver hva leietaker og utleier skal stå for.
- Hvor stor leie pr kvadratmeter kinoaktøren kan betale avhengig av avkastningskrav.
- Hvor mange år leieavtalene er skrevet på.
- Beliggenhet samt ønske om nabovirksomhet.

## **Kommunal saksgang**

Kinoetableringer i norske kommuner blir utført gjennom ulike prosesser hvor regelverk, planverk, politisk behandling og tilpasninger i forhold til det lokale konsesjonsreglement.

Selve planprosessen og den politiske behandlingen vinkles ut fra utgangspunktet for selve etableringen og hvem som står som ansvarlig.

Inntil for få år tilbake i tid, var det nesten utenkelig at andre enn kommunen selv ville forstå etableringen og driften av en lokal kinovirksomheten. Dette har endret seg drastisk i de senere, hvor en rekke nye konsepter for realisering og drift er blitt utprøvd.

Vi vil i det følgende forsøke å beskrive hovedtrekkene ved de ulike prosessene som er kjent for oss i en slik sammenheng.

## **Kommunal kinoetablering**

Tradisjonelt har ønsket om bygging av kinoanlegg i lokalsamfunn sprunget ut fra kommuneadministrasjonen eller det politiske miljøet. Behovet for fornyelse av kinotilbud eller generell kultursatsing, har som oftest vært motivasjonen for den politiske prosessen mot de nødvendige vedtak for å få bygg og drift finansiert.

Den første bøygen blir om prosjektet overlever vurderingen opp mot andre tiltak i kommunens investeringsplaner og handlingsplaner.

Får prosjektet politisk flertallsvedtak og innplass i disse planene, blir det videre arbeidet gjort gjennom en regulerings sak. Da regulerings saken blir ferdigstilt, vil kinoprojektet vanligvis iverksatt som en byggesak med oppstart av projekteringsarbeid og anbudsutlysning.

Når bygget står ferdig blir kinoens virksomhet integrert i kommunens samlede virksomhet og årlige driftsbudsjetter, med en inntekts- eller kostnadmessig konsekvens og hvor driften er underlagt de lokale konsesjonsbestemmelsene.

## **Kinoetablering gjennom offentlig/privat samarbeid (OPS)**

I de senere år har vi sett at norske kommuner har valgt alternative prosesser for å få kinobygg realisert. Enkelte kommuner har lagt sin kinodrift ut på anbud som en tjenestekonsesjon, og da henvendt seg til arkitekter, entreprenører og kinodrivere for innhenting av økonomiske tilbud på både bygging og drift av kinoanlegget som går til politisk behandling og vedtak.

I tillegg er det da vanlig at kommunene har en rekke hensyn og krav som de ønsker at en ekstern driver skal tilfredsstillende, imøtekomme eller ta ansvar for. Dette kan berøre forhold

utenfor og i tillegg til de lokale konsesjonskravene, som også vil omfatte kinodriften gjennom et slikt samarbeid.

Eksempler på dette kan være investeringsansvar, forpliktende samarbeid med samlokaliserte kulturtilbud gjennom tjenestebistand eller utførelse av andre ansvarsoppgaver for disse.

Etter vedtaket er fattet og valget av partner for kinoetableringen er avklart og bygget er reist, vil kommunen avsette en årlig kostnad til dekning for det kommunen har akseptert dekning av og hvor kinodriveren tar alt øvrig videre økonomisk ansvar.

### **Privatisering**

Enkelte kommuner har valgt å avhende sitt eksisterende kinotilbud til private drivere eller overlate etablering av nye kinotilbud til gjennomføring av private.

Kommuneadministrasjonene har i slike tilfeller gjort rettede søk etter mulige partnere i markedet eller lyst ut driften på anbud.

Proessen kan da ofte bli noe mer omfattende, siden det skal fattes prinsippvedtak for en privatisert driftsform i forkant av forhandlinger med interesserte kinodrivere.

Enkelte kommuner har også valgt å la private eller frivillige drive sine kinotilbud mot en årlig godtgjørelse eller årlig dekning innenfor en definert kostnadsramme.

I begge tilfeller er kinodriften underlagt de lokale konsesjonskravene som kommunene utformer og kontrollerer og overholder.

Graden av løpende samarbeid mellom kommune og en ikke-kommunal kinodriver, vil som oftest avhenge av hvordan ansvaret for årlig kostnadsdekning av kinotilbudet er definert og fordelt i kontraktsgrunnlaget.

### **Delprivatisering**

Denne formen for løsning på etablering av nye kinosentre eller kinoselskaper, er den minst kjente.

Bare Drammen, Stavanger og Sandnes har så langt valgt en slik samarbeidsform omkring utvikling og drift av sine respektive kinotilbud. Disse kinokonsept ble begge valgt på slutten av 1990-tallet og er siden ikke gjentatt andre steder.

#### **Dette ble utført ved at:**

- a) kommunen inngikk et samarbeid med en privat kinodriver gjennom opprettelse av et felles aksjeselskap

eller

- b) ved at det kommunale kinoselskapet solgte en andel av sine aksjer til en privat kinodriver

Samarbeidet mellom kommunen, kinoselskapet og den private driveren reguleres da gjennom konsesjonsreglementet og gjennom aksjeselskapet som forestår kinodriften, hvor begge er eiere.

### **Virksomhetsoverdragelse**

En rekke tidligere eksisterende kinovirksomheter er de siste 10 år overtatt av nye drivere gjennom virksomhetsoverdragelse. Slike prosesser er godt definert og regulert i norsk lovverk, hvor medarbeidernes rettighet er definert i AMLs, kap. 12A.

Både kommunale og privatdrevne kinovirksomheter er blitt overtatt av nye drivere på denne måten, som ofte er initiert gjennom direkte salg av kinoaksjeselskap eller ved at kommunen ønsker nye drivere av sine kinotilbud.

Virksomhetsoverdragelse forekommer ofte i sammenheng med prosesser rundt privatisering eller OPS-prosjekter eller i forbindelse med utlysning av tjenestekonsesjoner.

I forbindelse med virksomhetsoverdragelse av hele kinovirksomheter, vil kontraktsgrunnlaget omfatte beskrivelse av selve transaksjonen, forholdet til de ansatte, forholdet til eksisterende leieavtaler og fordeling av ansvar for investeringer og kostnadsdekninger.

### **Finansiering**

Få om noen kinobedrifter har lommebok, kompetanse eller risikovilje til selv å være utbygger, eiendomsutvikler eller huseier. Eierne av kinobedriften, kommunal så vel som privat, ønsker også i stadig minkende grad å binde opp verdifull kapital i kinosaler.

### **Hva koster en kino? Hva koster det å leie kinolokaler?**

Man kan ikke gi et enkelt svar på hva det koster å bygge en kino. Til det er det alt for mange variabler som spiller inn. Lokalt eiendomsmarked, tomtepriser, grunnforhold, materialvalg, arkitektoniske valg er noen av flere forhold som vil påvirke kostnadene.

Utbygger/huseier har imidlertid et regnestykke som i utgangspunktet er relativt enkelt og oversiktlig. Ut i fra en forventet investering skal huseier ha en årlig avkastning i form av husleie beregnet ut i fra en avkastningsfaktor. Normal avkastningsfaktor i markedet for næringsbygg i dag er 7-8 %. Dette betyr eksempelvis at en utbygger/huseier som etablerer 3.000m<sup>2</sup> kino til kr 20.000 pr m<sup>2</sup> vil ha en investeringskostnad på 60 mill. og vil ha en avkastning av dette på minimum 4,5 mill årlig. Dette tilsvarer en leiepris pr m<sup>2</sup> på kr 1.500. Hvor relevant dette regnestykket er for en kinodriver, skal ikke sies for sikkert, men det kan være fordelaktig å kjenne huseiers økonomiske utgangspunkt. I de aller fleste tilfeller er kinoen i en samløkalisering med annen virksomhet og det finnes også tilstøtende virksomheter. Noe som også kan få betydning for en kinos leiebetingelser.

Et utgangspunkt for at en kinodriver bør ha gunstigere leiebetingelser enn andre er at kinoen kan benytte arealer som er billigere eller mindre attraktive enn andre. Eksempelvis er kinoens behov for naturlig lys lav og behovet for utsyn fra lokalitetene likeså, noe som gjør at kino gjerne kan bygges i kjeller og mot bakgårder. Arealer som er mindre attraktive og verdifulle på markedet.

Et annet spørsmål som er minst like relevant for en kinodriver er hvilken verdi det vil ha for huseier å få en kino inn i bygget. En kino vil ofte ha en verdi for bygget og det området som ligger rundt, og dette kan ofte være det element som kan gjøre en kinoetablering økonomisk og praktisk mulig. Den rent økonomiske verdien av kinokundene er en viktig bestanddel i denne verdien. En kinobesøkende legger i tillegg til kinobilletten og snopet igjen penger til så som reise, parkering, bespising osv. Dette kan verdsettes til fordel for en kinodrivets betingelser for å drive. En utbygger kan også se andre verdier tilført av kinodrift. Eksempelvis la Horten kommune vekt på kinoens betydning for å skape aktivitet i sentrum. For de aller fleste kinoetableringer vil det være en forutsetning at leiebetingelsene er gode for at en kino skal kunne være økonomisk levedyktig. Kinodriftens økonomiske natur kjennetegnes i dag av relativt små marginer og en kapitalkrevende infrastruktur og følgelig vanskelige kommersielle rammebetingelser.

Heldigvis er det også tilfelle i dag at virksomheter utenfor kinodriften tillegger den en verdi som muliggjør kinoetableringer selv på steder hvor det strengt tatt ikke finnes et kommersielt grunnlag for dette. Nettopp som følge av gevinster av verdier skapt gjennom samlokalisering, samdrift og flerbruk med andre aktører



*Moderne kinosaler må oppfylle strenge krav til komfort og lyd- og bildeopplevelse*

## **Samlokalisering**

Samlokalisering og flerbruk i forbindelse med kinoetablering er et ikke unaturlig eller uvanlig tema i forbindelse med en kinoetablering. Kino er i seg selv kostbart både å bygge og drive, så ethvert kinoprojekt vil berøre forhold som samlokalisering og –bruk, ikke minst for å gjøre lønnsomheten i et utbyggingsprosjekt bedre. En stadig mer presset kommuneøkonomi og økte behov for kinofornyelse har bidratt til økt fokus på økonomien også i de offentlig drevne kinoene.

Mange kinoprojekter i Norge har blitt til gjennom at en kommune har hatt lokaliseringsbehov knyttet til en rekke offentlige instanser og løsningen har blitt en felles lokalisering hvor kino

har vært en av partene. I flere eksempler har slike løsninger blitt skapt i samarbeid med en privat utbygger og kino har blitt ”sambrukt” i varierende grad.

Flere av etableringene av kino gjennom samlokalisering har vært drevet av at det har vært pekt på kostnadseffektivitet for utbyggingsprosjektet som en helhet at kino er del av bygget. Dernest at samlokaliseringen har gitt sambruksfordeler eller andre fordeler. Den mest vanlige sambruk ved kommunale kinoer har vært sambruk med, eller som, kulturhus, og det er flere eksempler på at kino og kulturhus er ett både bygningsmessig og driftsmessig.

Kun et fåtall kinoer eksisterer i dag som rene kinohus, så regelen snarere enn unntaket er at kinoen deler tak med andre virksomheter. De virksomheter som oftest finnes under samme tak som en kino er: Teater, kulturhus, fritidsaktivitet, undervisning, bibliotek, offentlig info-/tjenestetorg, studentfunksjoner, rådhus, kontorer, kjøpesenter og spisesteder. Det er nok mange grunner kino blir samlokalisert med andre virksomheter og vi tenker ikke å gå dypt inn i hvorfor og hvordan i forhold til ulike virksomheter. Vi ønsker mer å se på kinoens rolle og kinoens perspektiv når det gjelder å holde hus med andre når det gjelder å etablere en ny kino.

### **Hvorfor egner kino seg for samlokalisering?**

Det er flere grunner til at en kino egner seg som partner inn i et utbyggingsprosjekt.

- Kino trekker mennesker som kan være av verdi for andre leietakere eller andre stedsnære aktører. Både av kommersiell interesse og annen.
- Kinoen kan benytte ”billige” arealer som ikke er like salgbare som andre. F.eks kjellerarealer, arealer med svake lysforhold osv.
- Kino foregår på kveld og helg. Lokalene kan benyttes til andre formål utenom dette.
- Sambruk / samdrift.

### **Hva er viktig for kinoen i et samlokaliseringperspektiv?**

Den fysiske lokaliseringen i seg selv er en forutsetning for egnet kinodrift. Lite annet hjelper dersom lokaliseringen av kinoen er slik at den vil være til hinder for at publikum oppsøker tilbudet. Det er også en forutsetning at lokalene er egnet både til å bygge og drive kino i.

Dernest vil det være for kinoens del først og fremst være faktorer som har en økonomisk innvirkning på utbyggingskostnader og/eller fremtidig inntjening som vil kunne vektlegges.

- Kan andre leietakere medføre aktiviteter som øker kinoens attraktivitet hos publikum?
- Er kinoen så attraktiv leietaker at huseier kan være villig til å leie ut, eller bygge ut, til lavere enn markedspris?
- Kan aktivitet i huset for øvrig bidra til økt salg av kinobilletter, utleie av saler eller økte serveringsinntekter?
- Kan bygningen ha fellesfunksjoner som skaper økt nytte / lavere kostnader?

I realiteten er ofte en kinoetablering avhengige av at alle disse faktorene er tilstede.

## **Flerbruk av kinorommet**

Flerbruk av kinosaler er ofte definert som en forutsetning ved etablering av nye kinoanlegg. Ofte kan den forventede flerbruken og gevinsten av dette være det som i utgangspunktet gjør at prosjektet realiseres.

Ideen er ofte at det etableres saler med amfi der kinoen har sin brukstid på kveld, helg og høytid, mens annen virksomhet som konferanse, møter, undervisning, teater eller lignende som er part i flerbruken, har en brukstid i andre deler av døgnet. Man kan da oppnå en vinn-vinn situasjon der man i stedet for å etablere hver sine ”rom”, samarbeider og har sambruk om ett.

Det har imidlertid vist seg at selv om tanken er god og den potensielle gevinsten er høy, må man planlegge svært godt for å få en godt utnyttet og tilpasset sambruk av denne type lokaler. Lykkes man ikke med dette er faren til stede for at man står igjen med tap-tap i stedet for vinn-vinn. Eksempelvis dersom et sambruk av lokalene mellom undervisning medfører at man både får en dårlig kinosal og et dårlig undervisningsrom.

Det er viktig når man skal beregne fordelene av flerbruk identifiserer de ulike egenskapene den forskjellige bruken fører med seg, hvordan de kan tilpasses til hverandre og ikke minst til hvilken kostnad og kvalitet.

Hvis vi ser på eksemplet med sambruk mellom undervisning og kino er det en del egenskaper som er i motsetning til hverandre. Som for eksempel trenger en undervisningssal mye lys og helst dagslys, noe som ikke er naturlig i en kinosal. Hvordan lyd skal fylle rommet vil være forskjellig mellom undervisning og kino. I tillegg er det mange andre forhold ved undervisning som ikke normalt finnes i en kinosal – tilkoblingsmuligheter, strømuttak, dekning telefoni og internett, skriveunderlag, pausearealer osv.

Det er følgelig svært viktig at det planlegges godt hvordan flerbruken skal være og hvordan den både bygningsmessig og praktisk etableres og tilpasses.

Det er også viktig at grensesnittet mellom de sambrukende parter er klart definert både i forhold til hvem som har ansvar for hvilke investeringer, men også løpende og periodisk vedlikehold og fornyelse. Dette i tillegg til de grensedragninger som må finnes i forhold til rene driftsmessige og praktiske forhold rundt driften. Avtaler om slik grensedragning bør finnes mellom brukspartene direkte, for eksempel der kinodriveren fremleier, og ikke mellom brukerne og en eventuell huseier.