

ITP-HANKKEEN 3. TYÖPAJA

Integroitujen projektien hankintailmoitukset ja hankintamenettelyt

Helsinki 8.10.2014

Specialist Partner, asianajaja, VT, KTM Mika Pohjonen
Hannes Snellman Asianajotoimisto Oy

HANNES SNELLMAN

1

Hankintailmoitus / tarjouspyyntö

- Hankintalaki 40 § 2 momentti ja erityisalojen hankintalaki 35 § 2 momentti
 - Jos tarjouspyyntö ja hankintailmoitus eroavat sisällöltään toisistaan, noudatetaan hankintailmoituksessa ilmoitettua
- Hankintailmoitus saa määrävän aseman niissä tiedoissa, mitä siinä on ilmoitettu
 - Esimerkiksi: Hankinnan kuvaus, optiot, osatarjoukset ja vaihtoehtoiset tarjoukset
- Hankintailmoituksen tiedot harkittava tarkasti

HANNES SNELLMAN

2

Soveltuvuusvaatimusten selkeys

- Soveltuvuusvaatimukset tulee ilmoittaa muodossa
 - Tulee olla, täytyy olla, pitää olla tai on oltava
- Soveltuvuusvaatimuksia ei tule ilmoittaa konditionaalissa (esim. tulisi olla)
- Soveltuvuusvaatimusten yhteydessä ei tule käyttää muotoiluja ”hankintayksikkö arvostaa” tai ”toivotaan”

Johtopäätös soveltuvuusvaatimuksista

- ❖ Soveltuvuusvaatimukset tulee ilmoittaa tarkasti ja konkreettisesti
- ❖ Tulee olla selkeä raja, joka tulee täyttää
- ❖ Soveltuvuusvaatimukset tulee määritellä taloudellisesti, teknisesti ja toiminnallisesti
 - ✓ Soveltuvuusvaatimuksia ei saa sitoa suoraan esimerkiksi Suomeen, hankintayksikköön itseensä tai julkiseen sektoriin
 - ✓ Ei näin: Tarjoajalla tulee olla riittävät taloudelliset, tekniset ja toiminnalliset edellytykset hankinnan toteuttamiseen

Soveltuvuustietojen täydentäminen

- Suositeltavaa, että soveltuvuusvaatimusten ja niitä koskevien tietojen kohdalla käytetään ehtoa, jonka mukaan ehdokas tai tarjoaja "voidaan sulkea pois", jos tämä ei toimita pyydettyjä tietoja
 - Ei käytetä muotoa "suljetaan pois"

Soveltuvuusvaatimukset / vertailuperusteet

- Samaa tekijää ei saa käyttää sekä soveltuvuusvaatimuksena että vertailuperusteena
 - Suositeltavaa määritellä tarjouskilpailun valmisteluvaiheessa itselleen sekä soveltuvuusvaatimukset että vertailuperusteet
- Riskinä päällekkäisyydestä esimerkiksi avainhenkilöiden kokemus ja pätevyys

Tarjoajien valinta

- Markkinaoikeus 27.5.2013 (231/13)
 - Markkinaoikeus: Hankintayksikkö on etukäteen ilmoittanut valitsevansa osallistumishakemuksen toimittavien tarjoajaehdokkaiden joukosta kolmesta viiteen ehdokasta neuvottelumenettelyyn. Näin ollen hankintayksikkö on hankintamenettelyn ehtojen mukaisesti voinut päättää kutsua jatkoneuvotteluihin neljä yritystä

HANNES SNELLMAN

7

Johtopäätös

- Suositeltavaa ilmoittaa tarjouskilpailuun valittavien tarjoajien määrä vaihteluvälillä
 - Jos tulee sopiva määrä hyviä ehdokkaita, voidaan tarjouskilpailuun ottaa kaikki soveltuvuusvaatimukset täyttäneet
 - Ei tarvitse tehdä osallistumishakemusten vertailua ja valintapäätöksen perustelut on helpompi tehdä
 - Jos tulee paljon soveltuvuusvaatimukset täyttäviä ehdokkaita, voidaan vertailla osallistumishakemukset ja ottaa parhaat ehdokkaat tarjouskilpailuun
 - Tarjoajien määrä voidaan rajoittaa järkeväälle tasolle

HANNES SNELLMAN

8

Soveltuvuusvaatimukset

- Liikevaihtovaatimus
 - Lähtökohta enintään 2 * hankinnan arvo
- Referenssit
 - Rakennustöistä voi pyytää enintään 5 vuodelta
 - Tavara- ja palveluhankinnoissa voi pyytää enintään 3 vuodelta
- Soveltuvuusvaatimuksena voi käyttää esimerkiksi RALA-pätevyyttä tai Suomen Asiakastieto Oy:n luottoluokitusta, mutta myös muu vastaava selvitys tulee hankintailmoituksessa ilmoittaa hyväksyttäväksi

Esimerkki soveltuvuusvaatimus

- Ehdokkaan rakennustöistä vastaavalla toimijalla tai toimijoilla (konsortion osapuolilla ja/tai ilmoitetulla alihankkijalla/alihankkijoilla) tulee olla viimeksi kuluneiden viiden (5) vuoden aikana tehtynä tai käynnissä (käynnissä olevan hankkeen toteutunut laskutus hakemuksen jättämishetkellä vähintään 20 miljoona euroa (alv. 0 %) vähintään kolme (3) yli 20 miljoonan euron (alv. 0 %) tienrakennushanketta Suomen olosuhteita vastaavassa ilmastossa. Esitetyistä hankkeista vähintään yhden (1) on oltava suunnittele ja toteuta -urakka (ST-urakka) tai muu urakkamalli, jossa toimeksiantoon on sisällytynyt myös hankkeen rakennussuunnittelu.

Kysymykset ja vastaukset

- Hankinnasta kiinnostuneilla yrityksillä voi olla relevantteja kysymyksiä hankintailmoituksesta, joihin hankintayksikön on tärkeää vastata
- Hankintayksiköllä on kuitenkin velvollisuus toimittaa kaikki relevantit tiedot kaikille kiinnostuneille yrityksille

Johtopäätös

- Hankintailmoituksen lisätiedoissa on suositeltavaa ilmoittaa seuraavat tiedot:
 - Hankinnasta kiinnostuneen yrityksen tulee toimittaa yhteystietonsa hankintayksikölle
 - Hankintailmoitusta koskevat kysymykset tulee esittää tiettyyn päivään mennessä
 - Hankintayksikkö toimittaa kaikki kysymykset ja vastaukset yhteystietonsa ilmoittaneille
- Toinen vaihtoehto on julkaista korjausilmoitus ja liittää siihen lisäkirje, jossa ovat kaikki kysymykset ja vastaukset
 - 1. vaihtoehto on joustavampi ja suositeltavampi

Rinnakkaiset osallistumishakemukset

- Hankintailmoituksen lisätietoihin on suositeltavaa sisällyttää seuraava ehto:
 - Kukin ehdokas tai ehdokasryhmittymä voi tehdä vain yhden osallistumishakemuksen. Rinnakkaisia osallistumishakemuksia ei ole hyväksyttävää tehdä. Kukin yritys voi olla jäsenenä vain yhdessä ehdokasryhmittymässä.

Konserniyhtiöt

- Euroopan yhteisöjen tuomioistuin 19.5.2009 (C-538/07)
 - Yhteisön oikeus on esteenä sellaiselle kansalliselle säännökselle, jossa, vaikka sillä tavoitellaan tarjoajien yhdenvertaista kohtelua ja avoimuutta koskevia laillisia tavoitteita julkisia hankintoja koskevien sopimusten tekomenettelyjen yhteydessä, säädetään määräysvaltasuhteessa tai sidossuhteessa olevia yrityksiä koskevasta ehdottomasta kiellosta osallistua samanaikaisesti ja kilpailevasti samaan tarjouskilpailuun, ilman että niille annetaan mahdollisuutta näyttää toteen, että kyseisellä määräysvaltasuhteella ei ole ollut vaikutusta niiden toimintaan tässä tarjouskilpailussa.

Ryhmittymän muuttaminen

- Suositeltavaa ilmoittaa hankintailmoituksen lisätiedoissa seuraava ehto: Ryhmittymään kuuluvia jäseniä ei voi vähentää tai muuttaa osallistumishakemuksen jättämisen jälkeen. Tarjoajaksi valituksi tullut ryhmittymä voi kuitenkin lisätä ryhmittymään kuuluvia jäseniä edellyttäen, että ryhmittymän uudet jäsenet täyttävät hankintailmoituksessa Osallistumisehtoja sekä Taloudellista ja rahoituksellista tilannetta koskevissa kohdissa esitetyt soveltuvuusvaatimukset ja toimittavat siitä tässä hankintailmoituksessa pyydetyn selvityksen.
- Ryhmittymän muuttamista verrataan siihen tilanteeseen, olisiko ryhmittymä varmasti päässyt tarjouskilpailuun myös muutetussa muodossa

HANNES SNELLMAN

15

EU:n uusi hankintadirektiivi – Sähköiset menetelmät

- Tarjouspyynnöt ja muut asiakirjat on laadittava sähköisesti ja ne on julkaistava samaan aikaan hankintailmoituksen kanssa
 - Esimerkiksi rajoitetussa menettelyssä ja neuvottelumenettelyssä tarjouspyyntö tulee julkaista jo samaan aikaan hankintailmoituksen kanssa. Kaikki tahot saavat myös tietoonsa tarjouspyynnön, vaikka tarjouskilpailuun myöhemmin valitaan vain tietyt tarjoajat
- Tarjoukset tulee jättää sähköisesti
- Siirtymäaika 18.10.2018 asti
- Hankintayksikölle ei kuitenkaan tule velvollisuutta käsitellä eikä arvioida tarjouksia sähköisesti

HANNES SNELLMAN

Neuvottelumenettely

Neuvottelumenettely - Hankintalaki

- Hankintalaki 25
- Hankintayksikkö voi valita neuvottelumenettelyn myös:
 - 1) hankinnassa, jonka luonne ei poikkeuksellisesti mahdollista etukäteistä kokonaishinnoittelua tai johon liittyvät riskit eivät poikkeuksellisesti mahdollista etukäteistä kokonaishinnoittelua;
 - 2) palveluhankinnassa, kuten rahoituspalvelujen, rakennusten suunnittelupalvelujen sekä muiden asiantuntija- ja osaamispalvelujen hankinnassa, jossa hankinnan luonteen vuoksi tarjouspyyntöä tai tehtävänmäärittelyä ei voida laatia niin tarkasti, että paras tarjous voitaisiin valita avointa tai rajoitettua menettelyä käyttäen

Neuvottelumenettely ja kilpailullinen neuvottelumenettely - Erot

- Neuvottelumenettelyn ja kilpailullisen neuvottelumenettelyn erot
 - Kilpailullisessa neuvottelumenettelyssä neuvottelujen tarkoituksena on määrittellä hankinnan toteuttamista koskeva yksi tai useampi ratkaisuvaihtoehto
 - Kilpailullisessa neuvottelumenettelyssä hankintayksikön on päätettävä neuvottelut, kun se on valinnut ne ratkaisuvaihtoehdot, joilla hankinta voidaan toteuttaa
 - Kilpailullisessa neuvottelumenettelyssä hankintayksikön on pyydettävä ehdokailta neuvotteluissa esitettyihin ja määriteltyihin ratkaisuihin perustuvat lopulliset tarjoukset
 - Kilpailullisessa neuvottelumenettelyssä valintaperusteena on vain kokonaistaloudellinen edullisuus

Neuvottelumenettely ja kilpailullinen neuvottelumenettely - Erot

- Keskeiset erot
 - Kilpailullisessa neuvottelumenettelyssä kilpaillaan ratkaisuvaihtoehdoilla (esimerkiksi silta vai tunneli)
 - Neuvottelumenettelyssä prosessi on joustavampi, koska neuvotteluja voidaan jatkaa vielä lopullisen tarjouspyynnön jälkeenkin

Johtopäätös

- Suositeltavaa käyttää neuvottelumenettelyä
 - IPT-hankkeessa ei ole yleensä kyse erilaisten ratkaisuvaihtoehtojen selvittämisestä ja kehittämisestä, vaan tavoitteena on toteuttaa mahdollisimman kumppanuushenkinen hankintamenettely, jossa pyritään hyvään vuorovaikutukseen, vastakkainasettelun välttämiseen ja siihen, että lukuisia yksityiskohtia kehittämällä saavutetaan erittäin hyvä kokonaisuus.
 - Hankintamenettelyssä on tarpeen järjestää tasapuolisesti tarjoajien kanssa runsaasti neuvotteluita ja työpajoja, joissa voidaan yhdessä hioa tekniseen toteutukseen, urakka- / palvelusopimukseen ja kaupalliseen malliin liittyviä yksityiskohtia.
 - IPT-hankkeessa neuvottelut on usein tarkoitus toteuttaa vaiheittain siten, että eri vaiheissa keskitytään eri asioihin. Tällaiseen prosessiin neuvottelumenettely soveltuu huomattavasti paremmin kuin isoihin erilaisiin ratkaisuvaihtoehtoihin perustuva kilpailullinen neuvottelumenettely.

Johtopäätös

- Lisäksi hankintalainsäädäntö on uudistumassa, jolloin uusi tarjousperusteinen neuvottelumenettely on sallittu kaikissa hiemankin vaativammissa hankinnoissa
- Suomessa sovellettu neuvottelumenettely vastaa EU:n uuden hankintadirektiivin tarjousperusteista neuvottelumenettelyä

EU:n uusi hankintadirektiivi - Tarjousperusteinen neuvottelumenettely

- Hankintayksiköt tarvitsevat huomattavasti lisää joustavuutta voidakseen valita hankintamenettelyn, joka mahdollistaa myös neuvottelut
- Tarjousperusteista neuvottelumenettelyä voidaan käyttää mm. seuraavissa tilanteissa
 - Hankintayksikön tarpeita ei voida täyttää mukauttamalla olemassa olevia ratkaisuja
 - Hankintaan kuuluu suunnittelua tai innovatiivisia ratkaisuja, tai
 - Hankinnan luonne, monitahoisuus tai oikeudelliset ja rahoitukselliset erityiset syyt tai riskit edellyttävät neuvotteluja

HANNES SNELLMAN

23

EU:n uusi hankintadirektiivi - Tarjousperusteinen neuvottelumenettely

- Tarvittaessa hankintayksiköitä olisi kannustettava nimeämään hankepäällikkö tarjoajien ja hankintayksikön hyvän yhteistyön varmistamiseksi hankintamenettelyn aikana
- Hankintayksikkö ei saa paljastaa muille tarjoajille muiden tarjoajien antamia luottamuksellisia tietoja

HANNES SNELLMAN

24

EU:n uusi hankintadirektiivi - Tarjousperusteinen neuvottelumenettely

- Käyttö mahdollista kaikissa muissa hankinnoissa paitsi tavanomaiset tuotteet (ns. hyllytavarat)
- Tarjouskilpailun vaiheet
 - Hankintailmoitus ja osallistumishakemukset
 - Tarjoajien valinta
 - Kutsu / alustava tarjouspyyntö
 - Alustavat tarjoukset, joiden pohjalta käydään neuvottelut niiden sisällön parantamiseksi
 - Vähimmäisvaatimuksista ja tarjousten vertailuperusteista ei neuvotella
 - Vaiheittaisuus ja tarjoajien karsinta mahdollinen
 - Lopulliset tarjoukset
 - Voittaja voidaan valita jo alustavienkin tarjousten perusteella, jos tästä on etukäteen ilmoitettu

HANNES SNELLMAN

25

Vähimmäisvaatimukset neuvottelumenettelyssä

- Euroopan unionin tuomioistuin 5.12.2013 (asia C-561/12)
 - Moottoritien tarjouskilpailu
 - Tarjouspyyntöasiakirjojen mukaan keskikaistan leveydeksi oli kilometrien 26,6 ja 32 välillä ilmoitettu 13,5 metriä, mutta kilometrien 32 ja 40 välillä 6 metriä.
 - Tarjousten tekemistä seuranneiden neuvottelujen kuluessa hankintayksikkö ehdotti kirjeellä tarjoajille, että alkuperäisissä tarjouksissa keskikaistan leveys muutettaisiin koko tieosuudella 6-metriseksi.
 - Kaikkien tarjoajien kanssa käytyjen neuvottelujen jälkeen tarjoajat jättivät tarjouksensa muutettuaan hintoja pyydetyn muutoksen mukaisesti.

HANNES SNELLMAN

26

Vähimmäisvaatimukset neuvottelumenettelyssä

- Euroopan unionin tuomioistuin
 - Näin ollen on todettava, että vaikka hankintaviranomaisella on neuvottelumenettelyn osalta neuvotteluvaltaa, se on aina velvollinen huolehtimaan siitä, että sellaisia hankintaan liittyviä vaatimuksia, jotka se on määrittänyt pakollisiksi, noudatetaan. Jos näin ei olisi, periaatetta, jonka mukaan hankintaviranomaisten on toimittava avoimesti, loukattaisiin.
 - Edellä esitettyjen näkökohtien perusteella ensimmäiseen kysymykseen on vastattava, ettei direktiivin 2004/18 30 artiklan 2 kohdassa sallita sitä, että hankintaviranomainen neuvottelee tarjoajien kanssa tarjouksista, jotka eivät vastaa hankintaan liittyvien teknisten eritelmien pakollisia vaatimuksia.

Mistä ei saa neuvotella

- Neuvottelumenettelyssä ei saa neuvotella seuraavista asioista
 - Vähimmäisvaatimukset
 - Tarjousten vertailuperusteet

Johtopäätös

- Neuvottelukutsu ja alustava tarjouspyyntö
 - Suositeltavaa laatia lyhyt luettelo ehdottomista vähimmäisvaatimuksista, joista ei neuvotella ja joita ei muuteta. Tarvittaessa mahdollista ilmoittaa vähimmäisvaatimukset vaihteluvälillä
 - Suositeltavaa ilmoittaa muut asiat neuvottelukutsussa ja alustavassa tarjouspyynnössä hankintayksikön tavoitteiksi, joista neuvotellaan ja joita voidaan muuttaa

Hankinnan ehtojen ja sisällön määrittely

- Markkinaoikeus 28.1.2014 (35/14)
 - Neuvottelumenettelyn yhtenä tarkoituksena on nimenomaan hankinnan kohteen määrittelyn teknisten yksityiskohtien täsmentäminen yhdessä tarjoajien kanssa siten, että tarjoajat voivat antaa yhteismitallisia ja vertailukelpoisia tarjouksia.
 - Hankintayksikkö ei ole kuitenkaan missään vaiheessa ilmoittanut tarjoajille valinneensa tietyn tai tietyt tekniset ratkaisuvaihtoehdot, joiden perusteella hankinta voidaan toteuttaa ja jotka huomioon ottaen tarjoajien tulisi antaa lopulliset tarjouksensa.
 - Sen sijaan hankintayksikkö on ilmoittanut poikkeamien mahdollisesta hyväksymisestä ja käyttänyt vielä tarjousten vertailussa vertailuperusteena vastaavuutta tarjouspyynnön teknisten ja infra-, ympäristö- ja ilmastovaatimusten kanssa.

Hankinnan ehtojen ja sisällön määrittely

- Kun tarjouspyyntömateriaalissa ei ole määritelty niitä ehdottomia teknisiä vaatimuksia, jotka hankinnan kohteen on tullut täyttää, ja joilla on ollut kustannusvaikutuksia tarjoajalle, markkinaoikeus katsoo hankinnan kohteen määrittelyn osalta, että määrittely on tarjouspyynnössä ja sitä seuranneessa lisäkirjeiden ja niihin saatujen vastausten avulla toteutetussa neuvotteluvaiheessa tehty siten väljästi ja epäselvästi, ettei tarjouspyyntö ole ollut omiaan tuottamaan yhteismitallisia ja vertailukelpoisia tarjouksia.

Vaihtoehtoiset tarjoukset

- Suositeltavaa, että hankintayksikkö pyytää tarjoajien esittämät vaihtoehdot neuvottelumenettelyn kuluessa ja määrittelee itse, missä määrin vaihtoehtoiset ratkaisut huomioidaan
- Hankintayksikkö pyytää lopulliset tarjoukset kaikilta tarjoajilta samalla hankinnan sisällöllä ja ehdoilla

Neuvottelumenettelyn vaiheittaisuus

- Vaiheittaisessa neuvottelumenettelyssä on hyvät ja huonot puolet
- Hyvät puolet
 - Osallistumishakemusvaiheessa voidaan ottaa enemmän tarjoajia tarjouskilpailuun ja tehdä valinta tarvittaessa vaikka pelkillä soveltuvuusvaatimuksilla
 - Tarjoajien vähentäminen voidaan tehdä syvällisemmällä kriteereillä kuin osallistumishakemusvaiheessa
 - Tarjouskilpailuun jää riittävä määrä tarjoajia, jos osa tarjoajista luopuu tarjouskilpailusta

Neuvottelumenettelyn vaiheittaisuus

- Huonot puolet
 - Tarjoajien vähentäminen tulee tehdä tarjousten vertailuperusteilla eli hankintayksikön tulee laatia tarjouksista tarjousvertailu
 - Tarjoajien vähentämisestä tulee tehdä kirjallinen päätös, joka tulee antaa perusteluineen ja valitusosoituksin tiedoksi kaikille tarjoajille
 - Kilpailutilanne paljastuu tässä vaiheessa

Asianosaisjulkisuus

- Julkisuuslaki 11 §:n 2 momentin 6 kohta

Asianosaisella ei ole oikeutta saada tietoa julkisessa hankinnassa toisen ehdokkaan tai tarjoajan liike- tai ammattisalaisuutta koskevista tiedoista; **tieto tarjousten vertailussa käytetystä hinnasta ja muusta tekijästä on kuitenkin aina annettava;**

Asianosaisjulkisuus

- Eduskunnan talousvaliokunta
 - Muutoksen tavoitteena on taata, että hankintakilpailun asianosaiset voivat varmistua tarjouksensa tulleen vertailuksi asianmukaisesti. Hintatiedon lisäksi asianosaisella tulee olla oikeus saada tieto myös muista mahdollisista tarjouskilpailussa vertailuperusteena käytetyistä seikoista, vaikka nämä muutoin kuuluisivat julkisuuslain 24 §:n 1 momentin 20 kohdan nojalla salassa pidettävien tietojen piiriin

Asianosaisjulkisuus

- ❖ Tarjouspyyntöön olisi suositeltavaa sisällyttää seuraavantyyppinen ehto:
 - ❖ Julkisuuslain 11 §:n 2 momentin 6 kohdan mukaan asianosaiselle eli muille tarjousvertailussa olleille tarjoajille on aina annettava tieto tarjousvertailussa käytetystä hinnasta ja muusta tekijästä. Näin ollen tarjoajan ei ole hyväksyttävää ilmoittaa tarjosten vertailuperusteita koskevia tietoja tarjouksessaan liike- tai ammattisalaisuudeksi. Antaessaan tarjouksen tarjoajan katsotaan hyväksyneen tämän ehdon

Johtopäätös

- Hankintayksikkö voi käyttää osittain eri vertailuperusteita eri vaiheissa
 - 1. vaiheen pisteet jäävät voimaan
 - 2. vaiheessa käytetään uusia vertailuperusteita
 - Pisteet lasketaan yhteen
- Mahdollista, että 1. vaiheessa kilpaillaan pelkästään laatutekijöillä ja 2. vaiheessa tarjouskilpailu ratkaistaan pelkästään hintatekijällä, kuten palkkioprosentti
- Kuinka varmistetaan, että 2. vaiheessa ovat mukana kustannustehokkaimmat tarjoajat
 - Ranskalainen urakka, jolloin esim. 2 parhaan tarjoajan kanssa määritellään tavoitehinta ja kilpailu palkkioprosentilla

Tasapuolisuus neuvotteluissa

- Neuvotteluiden ja työpajojen järjestys tarjoajien kesken arvotaan ja seuraavalla kierroksella käytetään käännettyä järjestystä
- Neuvotteluissa käytyjen keskusteluiden perusteella tarjouspyyntöasiakirjoja tarkennetaan eikä muilla neuvotteluissa annetuilla tiedoilla ole merkitystä
- Allianssihankeissa on käytetty myös puolueetonta tarkkailijaa

Tasapuolisuus neuvotteluissa

- Markkinaoikeus 17.12.2013 (519/13)
 - Hankintayksikön asiassa esittämän selvityksen mukaan tarjoajien kanssa käytyjen neuvottelujen sisältö on osaltaan riippunut tarjoajien kohdistamasta mielenkiinnosta eri osa-alueita kohtaan. Yksityiskohtaista selvitystä neuvottelujen kulusta ei hankintayksikkö kuitenkaan ole pystynyt esittämään, sillä neuvotteluista ei hankintayksikön esittämään mukaan ole laadittu pöytäkirjoja.
 - Hankintayksikkö on kertonut ainakin yhdelle tarjoajalle, että myös eräsiirtona tapahtuva tiedonsiirto on ollut hyväksyttävää. Sen sijaan hankintayksikkö ei ole osoittanut, että se olisi antanut vastaavaa tietoa ainakaan valittajalle.
 - Markkinaoikeus katsoo, ettei hankintayksikön tapa toteuttaa neuvottelut tarjoajien kanssa ole ollut hankintamenettelyn avoimutta sekä tarjoajien tasapuolista ja syrjimätöntä kohtelua koskevien periaatteiden mukaista.

Tarjousten vertailuperusteet

HANNES SNELLMAN

41

Laadun ja hinnan painoarvot

- **Markkinaoikeus 24.1.2014 (27/14)**
 - Kunnallisteknisten suunnitelmien laatiminen ja maankäytön suunnittelu
 - Tarjouksen valintaperusteena on tarjouspyynnön perusteella ollut kokonaistaloudellinen edullisuus siten, että hinnan painoarvo on ollut 30 prosenttia ja laatutekijöiden painoarvo 70 prosenttia
 - Markkinaoikeus: Käsillä olevan tyyppisissä hankinnoissa on hankintayksiköllä harkintavaltansa rajoissa myös mahdollisuus antaa tarjousten valinnassa laatuvertailuperusteille hintaan nähden suurempi painoarvo eikä hankintayksikön ole katsottava ylittäneen harkintavaltansa määritellään vertailuperusteiden painoarvot tarjouspyynnöstä ilmenevin tavoin

HANNES SNELLMAN

42

Henkilöstön vertailuperusteet

- Markkinaoikeus 24.1.2014 (27/14)
 - Vertailuperusteen "henkilöstöön liittyvät tekijät" osalta on tarjouspyynnössä pisteytyksessä huomioon otettavana seikkana ilmoitettu muun ohella referenssit
 - Markkinaoikeus toteaa, että edellä esitetyin tavoin kysymyksessä olevassa maankäytön suunnittelua koskevassa hankinnassa voivat palvelun toteuttamiseen osallistuvien henkilöiden henkilökohtainen kokemus ja osaaminen vaikuttaa palvelun laatuun, eikä henkilöstön referenssien käyttämiselle vertailuperusteena sinänsä ole estettä

Tarjousten vertailuperusteet

- Markkinaoikeus 24.1.2014 (27/14)
 - Laatuvertailuperusteet, joiden arvioinnissa on ilmoitettu käytettäväksi arvosteluasteikkoa nollasta kymmeneen, ovat tarjouspyynnön mukaan olleet
 - 1. Henkilöstöön liittyvät tekijät (painoarvo 40 prosenttia)
 - projektin vetäjä ja muu henkilöstö
 - referenssit
 - erityisosaaminen
 - ammattitaito

Tarjousten vertailuperusteet

- 2. Toimituskyky (painoarvo 15 prosenttia)
 - henkilöresurssit
 - lähestymistapa ja vastaavuus tilaajan tarpeisiin- yrityksen saavuttamat tulokset
- 3. Yhteistoiminta ja joustavuus (painoarvo 15 prosenttia)
 - vuorovaikutteisuus
 - asiakastyytyväisyys
 - arvot, asenteet ja luotettavuus

Tarjousten vertailuperusteet

- Markkinaoikeus: Tarjouspyynnössä esitetyt vertailuperusteet "henkilöstöön liittyvät tekijät", "toimituskyky" sekä "yhteistoiminta ja joustavuus" alakohtineen ovat kokonaisuudessaan olleet niin yksilöimättömiä ja epätäsmällisiä sekä sisällöltään niin epämääräisiä, etteivät tarjoajat ole niiden perusteella voineet riittäväällä tavalla ennakoida, mitä seikkoja hankintayksikkö tulee kunkin vertailuperusteen osalta ottamaan huomioon tarjousten vertailussa. Vertailuperusteiden yksilöimättömyys on ollut myös omiaan antamaan hankintayksikölle lähes rajoittamattoman valinnanvapauden tarjousten vertailussa

Tarjousten vertailuperusteiden muotoilu

- Muotoile vertailuperusteet siten, että kirjoitat
 - Mitä Sinä odotat, että tarjouksessa tulee esittää
 - Mitä Sinä itse esittäisit tarjouksessa, jos olisit tarjoaja

- Jos vertailuperusteissa viitataan tilaajan tavoitteisiin tai tarpeisiin, tulee myös ilmoittaa, mitkä ovat tilaajan tavoitteet tai tarpeet (vaihtoehtoisesti voi myös viitata tarjouspyynnön kohtaan, jossa tilaajan tavoitteet tai tarpeet on tyhjentävästi lueteltu)

Esimerkki vertailuperuste avainhenkilöstä

- Avainhenkilön asiantuntemus ja osaaminen 100 p
 - Koulutus, jatkokoulutus ja täydennyskoulutus 20 p
 - Työkokemus vuosina tarjouksessa ehdotetussa tehtävässä 20 p
 - Kokemus hankintaa vastaavista toimituksista 60 p
 - Referenssihankkeen vastaavuus hankinnan kohteeseen (10 p)
 - Selvitys omasta tehtävästä ja käytetystä työajasta referenssihankkeessa (pyydetään päivinä tai tunteina) (10 p)
 - Referenssihankkeen arvo (10 p)
 - Pyydetään asiakaspalautte referenssihankkeen onnistumisesta (30 p)
 - Aikataulun pitävyys [7,5 p]
 - Kustannusten pitävyys [7,5 p]
 - Toimituksen virheettömyys [7,5 p]
 - Yhteistyö asiakkaan kanssa: asiakkaan ajan tasalla pitäminen, raportoinnin konkreettisuus ja sopimuksenmukaisuus, toiminnan muuttaminen / korjaaminen asiakaspalautteen perusteella [7,5 p]

Esimerkki vertailuperuste Projektisuunnitelman laatu

- Alakriteeri yleisaikataulu
 - Yleisaikataulua on projektisuunnitelmaluonnokseen nähden kehitetty avoimen rakentamisen mukaisesti ja välitavoitteet on aikataulutettu ja määritelty (1 p)

Tarjousten vertailuperusteet

- Euroopan yhteisöjen tuomioistuin 4.12.2003 (asia C-448/01)
 - **Tarjousten vertailuperusteita ei saa millään tavoin muuttaa hankintamenettelyn aikana**
- Korkein hallinto-oikeus 22.3.2006 (taltio 670)
 - **Tarjouspyynnössä arviointiperusteissa olevaa virhettä ei voida korjata muuten kuin järjestämällä uusi tarjouskilpailu.**

EU:n uusi hankintadirektiivi - Tarjouskilpailun ratkaisuperuste

- Tarjouskilpailun ratkaisuperusteen tulee olla aina kokonaistaloudellinen edullisuus
- Kustannustekijä voidaan esittää myös kiinteän hinnan tai kustannuksen muodossa, jolloin tarjoajat kilpailevat sen perusteella ainoastaan laatuperusteista (ns. ranskalainen urakka)
- Jäsenvaltiot voivat säätää, että hankintaviranomaiset eivät saa käyttää pelkästään hintaa tai kustannuksia hankintasopimuksen ainoana tekoperusteena, tai rajoittaa niiden käytön tiettyihin hankintaviranomaisten ryhmiin tai tiettytyypisiin hankintasopimuksiin

HANNES SNELLMAN

Tarjousten vertailu ja pisteyttäminen

HANNES SNELLMAN

52

Tarjousvertailu

- Hankintalain esitöissä (HE 50/2006 vp s. 106) on todettu, että tarjouksia on verrattava jokaista vertailuperustetta käyttäen ja hankintapäätöksessä on perusteltava perusteiden soveltaminen tarjoukseen. Oikeuskäytännön mukaan **tarjousvertailusta on selvästi ilmentävä kaikkien tarjousten osalta, miten niitä on arvioitu kunkin vertailuperusteen osalta.** Jos tarjouksille on annettu toisistaan poikkeavia pisteitä, **vertailusta on ilmentävä mihin tarjousten piste-erot perustuvat**

Tarjousvertailu

- Markkinaoikeus 5.7.2011 (329/11)
 - Tarjoajien tasapuolinen ja syrjimätön kohtelu edellyttää, että hankintapäätökseen liittyvästä tarjousten vertailusta ilmenee kaikkien vertailuperusteiden osalta, mihin konkreettisiin seikkoihin tarjousten vertailu ja annetut pisteet ovat perustuneet. **Täysien tai samojen pisteiden antaminen tarjoajille ei poista hankintayksiköltä tarjousvertailun perusteluvelvollisuutta**

Tarjousvertailu – yhteenveto

- Hankintayksikön tarjousvertailu
 - Jokaista kelpoisuusvaatimukset täyttävää tarjousta tulee vertailla jokaisella kriteerillä
 - Vertailussa tulee nostaa esille tarjouksen konkreettiset ominaisuudet kustakin kriteeristä
 - Nimenomaisesti se, mitä tarjous sisältää kustakin kriteeristä
 - Ei näin: Tarjouksessa oli kuvattu laajimmin jne.
 - Ei näin: Tarjous vastaa parhaiten tilaajan tarpeita jne.
 - Ei näin: Tarjousten vertailun suoritti arviointiryhmä, johon oli koottu moniammatillista osaamista

Tarjousvertailu – yhteenveto

- Vertailussa tulee esittää johtopäätökset tarjousten paremmuudesta
- Pisteet ja piste-erot on perusteltava myös sanallisesti
- Ilmoitettua kriteeriä ei saa jättää käyttämättä, vaan vertailu tulee tehdä kaikilla kriteereillä
- **Vertailuun ei saa lisätä uusia kriteereitä, alakriteereitä eikä alapainoarvoja**
- Kriteerien ilmoitettua tärkeysjärjestystä tai keskinäistä painotusta ei saa muuttaa

Tarjousvertailussa on kyse 3 sanasta

❖ TARJOUSTEN SISÄLTÖ ❖ JOHTOPÄÄTÖKSET

HANNES SNELLMAN

57

Mika Pohjonen
Hannes Snellman Asianajotoimisto Oy
Eteläesplanadi 20 / PL 333
00131 Helsinki
Puh. (09) 2288 4454
GSM 0400 735 742
Email mika.pohjonen@hannessnellman.com
www.hannessnellman.com

HANNES SNELLMAN

58

KIITOS!

HANNES SNELLMAN

59