

Opinnäytetyö (AMK)
Rakennustekniikan koulutusohjelma
Kiinteistöjohtaminen
2011

Mikko Viitanen

EHDOTUS HANKINTOJEN PISTEYTYSJÄRJESTELMÄSTÄ



TURUN AMMATTIKORKEAKOULU
TURKU UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

OPINNÄYTETYÖ (AMK) | TIIVISTELMÄ

Turun ammattikorkeakoulu

Rakennustekniikka | Kiinteistöjohtaminen

Maaliskuu 2012 | 42 sivua

Esa Leinonen (Turku AMK), Päivi Suominen (Turun Talotoimiliikelaitos)

Mikko Viitanen

EHDOTUS HANKINTOJEN PISTEYTYSJÄRJESTELMÄSTÄ

Tämä työn tarkoituksena on luoda hankintojen pisteytysjärjestelmä Turun Talotoimiliikelaitokselle. Työssä käsitellään pisteytykseen liittyviä sääntöjä, joita julkisen sektorin tulee noudattaa. Aluksi kerrotaan perusteet hankintamenettelylle. Näissä perusteissa kerrotaan pintapuolisesti hankintalaista, sekä erilaisista julkisiin hankintoihin liittyvistä hankintatavoista.

Työssä esitellään lyhyesti nykyinen hankintametsodi, sekä sille luotu vaihtoehto. Työn lopussa verrataan nykyistä hankintatapaa, jossa useasti halvimman tarjouksen tehnyt voittaa ja työssä luotua pisteytysjärjestelmää keskenään.

Työn lopusta löytyy vertaileva osuus, jossa kahden jo tehdyn urakan alkuperäistä lopputulosta vertaillaan lopputulokseen, joka saadaan työssä luodun pisteytystaulukon avulla. Lopussa nähdään että vallitsevan tavan ja työssä esitetyn uuden tavan välillä on pieniä eroja ja mahdollisesti lopputulos on erilainen, mikäli käytetään työssä esitettyä tapaa, nykyisen sijaan.

ASIASANAT:

Pisteytys, pisteytysjärjestelmä, hankinta

BACHELOR'S THESIS | ABSTRACT
TURKU UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

Civil Engineering | Real Estate Management

March 2012 | 42 pages

Esa Leinonen (TUAS), Päivi Suominen (Turun Talotoimiliikelaitos)

Mikko Viitanen

PROPOSAL FOR PURCHASE SCORING SYSTEM

The purpose of this thesis was to create a system of scoring points for purchases. The system was created for Turun Talotoimiliikelaitos. There are also rules which the public sector needs to obey during their process of purchasing. First, the basics of procurement are discussed, including the laws and methods which apply to public sector purchasing.

The most common by used purchasing method where the cheapest offer wins is shortly presented, and also the new method that was created during this thesis project. Also the difference between the old method and the new system scoring points is examined.

At the end of this thesis a comparison between two already finished piece of work. The comparison was made to point out how would the scoring system affect to the result of choosing the contractor. As a result of this comparison, there are a few differences between the methods and the result could be different when there are used the new method.

KEYWORDS: pointing system, scoring points, purchase

SISÄLTÖ

KÄYTETYT LYHENTEET	6
1 JOHDANTO	7
2 LAKI JULKISISTA HANKINNOISTA	7
3 HANKINTATAVAT JA RAJOITTEET	9
3.1 Hankinnoista ilmoittaminen	9
3.1.1 EU-hankinnan ilmoittaminen	9
3.1.2 Kansalliset hankinnan ilmoittaminen	11
3.2 Yleisimmät hankintatavat	11
3.2.1 Avoin menettely	11
3.2.2 Rajoitettu menettely	13
3.2.3 Puitejärjestely	14
3.2.4 Suorahankinta	15
3.3 Kynnysarvot	16
3.3.1 Kansalliset kynnysarvot	16
3.3.2 EU-kynnysarvot	17
3.3.3 Kansallisen kynnysarvojen alittavat urakat	18
4 NYKYINEN MENETTELY TARJOUSPYYNNÖISSÄ	19
5 VAIHTOEHTO NYKYISEN KÄYTÄNNÖN RINNALLE	21
5.1 Ehdotus nykyisen tavan tilalle tai rinnalle	21
5.2 Pisteytys	23

5.2.1 Tarjouksen hinta	24
5.2.2 Laadunhallintajärjestelmät ja sertifiointi	24
5.2.3 Ympäristösertifikaatti	27
5.2.4 Liikevaihto	27
5.2.5 Kohteeseen osallistuvien työntekijöiden määrä	28
5.2.6 Työntekijöiden määrä yrityksessä	29
5.2.7 Pätevyys	29
5.2.8 Luottoluokitus Rating ALFA	31
5.2.9 Referenssikohteet	31
5.2.10 Yhtäjaksoinen toiminta	33
5.2.11 Pankkitakaus	33
5.2.12 Vasteaika	34
6 CASE	35
6.1 Esimerkki A	35
6.2 Esimerkki B	36
7 YHTEENVETO	39
LÄHTEET	41

LIITTEET

Liite 1. Esimerkki A:n ja Esimerkki B:n lopputulokset nykyisellä menetelmällä

Liite 2. Esimerkki A:n lopputulos työssä esitetyllä metodilla

Liite 3. Esimerkki B:n lopputulos työssä esitetyllä metodilla

KUVAT

Kuva 1. Prosessikaavio avoimesta menettelystä	12
Kuva 2. Prosessikaavio rajoitetusta menettelystä	14
Kuva 3. Pisteytysehdotuksen osatekijät	22

TAULUKOT

Taulukko 1. Kansalliset kynnsarvot	17
Taulukko 2. EU-kynnsarvot	17

KÄYTETYT LYHENTEET

WTO	World Trade Organization, Maailman kauppajärjestö
GPA-sopimus	Government Procurement Agreement, WTO:n ensimmäinen sopimus koskien julkisia hankintoja, allekirjoitus vuosi 1979

1 JOHDANTO

Tämä työ on tehty Turun Talotoimiliikelaitokselle, joka on yksi Turun kaupungin monista liikelaitoksista. Turun Talotoimiliikelaitoksen toimenkuvaan kuuluu kaupungin kiinteistöjen korjaustoimet, esimerkiksi Runosmäen vanhainkoti ja Puolalanmäen koulu. Talotoimiliikelaitos joutuu toisinaan turvautumaan alihankkijoihin korjauksia tehtäessä, sillä talon omasta työntekijäkannasta ei välttämättä löydy juuri tarvittavaa henkilöä tai omaa työväkeä ei ole tarvittava määrää. Kun työ joudutaan teettämään alihankkijalla, tulee talotoimiliikelaitoksen hankintayksikön kilpailuttaa työn tarjoajat. Valtaosa hankinnoista perustuu halvimpaan tarjoukseen.

Tavoitteena työssä on luoda Turun Talotoimiliikelaitokselle hankintojen pisteytystaulukko. Työssä pyritään ehdottamaan mahdollisimman käytännöllisiä ja helposti pisteytettäviä osa-alueita, joista pisteytyksen pystyisi rakentamaan. Näiden pisteytyskohtien tarkoitus on nostaa esiin tarjoajien mahdollisia laatutekijöitä, eikä pelkästään vain tarjottavaa tarjoussummaa.

Samalla sivutaan nykyistä tarjouskilpailua ja tapaa, millä se voitetaan ja mitä hyvä ja huonoja puolia nykyisessä tavassa on. Halvin tarjous ei aina ole koitunut halvimmaksi, eikä työmailta saatu palaute ole ollut läheskään aina positiivista.

Työstä toivotaan olevan hyötyä Talotoimiliikelaitokselle ja tämän hankintayksikölle niin, että uuden pisteytyksen turvin liikelaitos pääsisi osalliseksi laadullisesti parempiin asiakkuuksiin ja lopputuloksiin.

2 LAKI JULKISISTA HANKINNOISTA

Laki julkisista hankinnoista hallitsee suurinta osaa valtion, kuntien ja kaupunkien tekemistä hankinnoista. Laki tuli voimaan 30.3.2007, jonka jälkeen lakia on tarkistettu mm. 1.6.2010. (Markkinaoikeus 2011.)

Laki julkisista hankinnoista koskee kaikkia julkishallinnollisia yhteisöjä ja hankintayksiköitä, jotka käyttävät julkisia varoja. Näitä julkishallinnollisia yhteisöjä ovat mm. valtio, kunnat, kirkko (evangelisluterilainen ja ortodoksinen kirkko) ja näiden seurakunnat. Lakia on lupa soveltaa esimerkiksi sotilaallisiin käyttöön tarkoitetuissa hankinnoissa ja hankinnoissa, joiden on pysyttävä salassa. (Finlex – Valtion säädöspankki 2007. Laki julkisista hankinnoista 30.3.2007/348.)

Tausta-ajatus julkisia hankintoja koskevalle laille löytyy seuraavasta lainauksesta:

Lain tavoitteena on tehostaa julkisten varojen käyttöä, edistää laadukkaiden hankintojen tekemistä sekä turvata yritysten ja muiden yhteisöjen tasapuolisia mahdollisuuksia tarjota tavaroita, palveluita ja rakennusurakointia julkisten hankintojen tarjouskilpailuissa. (Finlex – Valtion säädöspankki 2007. Laki julkisista hankinnoista 30.3.2007/348.)

Hankinnat tehdään useimmiten hankintayksiköiden toimesta. Hankintayksikkö koostuu alan ammattilaisista, jotka suorittavat varsinaisen hankinnan. Hankintayksikön toimiin kuuluu tarjouskilpailun luominen ja sen julkaiseminen, tarjousten vastaanottaminen, vertailu ja voittajan julkaiseminen.

Turun Talotoimiliikelaitoksen kohdalla hankintayksikkö koostuu ryhmästä työntekijöitä, joilla on rakennusalan koulutus. Nämä henkilöt yhteistyössä esimerkiksi kustannuslaskennan puolella työskentelevien henkilöiden kanssa luovat tarvittavat tarjouskilpailut ja vastaavat sen eteenpäin viemisestä aina hankintasopimuksen tekemiseen asti.

Turun Talotoimiliikelaitoksen hankintayksikkö soveltaa hankintalakia esimerkiksi tekemissään peruskorjausurakoissa. Näissä urakoissa hankintayksikkö hankkii kohteeseensa sähköurakoitsijan tai maansiirtourakoitsijan, mikäli omasta firmasta tarvittavaa resurssia ei kohteeseen löydy. Urakoitsijat tulee kilpailuttaa, koska hankintayksikkö velvoittaa laki julkisista hankinnoista.

Hankintaa tehtäessä on käytettävä sen hetkisiä mahdollisuuksia tuotteiden sekä hankintojen kilpailutukseen ja varmistettava, että tarjouskilpailu on tasapuolinen, avoin ja ketään syrjimätön. Hankinnat tulee järjestää siten, että ne voidaan toteuttaa mahdollisimman taloudellisesti sekä suunnitelmallisesti.

Hankintayksiköillä on lupa myös käyttää puitesopimusyhtiöitä tavaroiden ja palvelujen hankkimisessa. Mikäli tarjouskilpailun osallisena on hankintayksikön omistama kilpailija, ei tälle tule suoda mitään erivapauksia kilpailun suhteen. Jos rakennusurakka saa valtiollista apua, tulee hankintayksikön osallistua tarjouskilpailuun, eikä näin ollen saa "varata" urakkaa itselleen ilman avointa tarjouskilpailua. (Finlex – Valtion säädöspankki 2007. Laki julkisista hankinnoista 30.3.2007/348.)

Kesäisin kunnat korjaavat, huoltavat, ehostavat ja uusivat tyhjillään olevia koulujaan. Edellä mainituissa kohteissa tehtävät aliorakat, kuten maalaaminen, laatoittaminen ja maarakennustyöt tulee kilpailuttaa, mikäli nämä ylittävät kansalliset tai EU-kynnysarvot, joista kerrotaan tarkemmin luvussa 3.3.

Kohdekohtaisesta kilpailuttamisesta pois jäävät ns. vuosisopimushankinnat, jotka ovat kilpailutettu määräajaksi kerrallaan. Vuosisopimukset tehdään nimensä mukaisesti yhdeksi vuodeksi kerrallaan, tämän jälkeen ne kilpailutetaan uudelleen. Näitä vuosisopimuksia voivat olla esimerkiksi rakennuspuolella siivouspalvelut, joita suoritetaan rakennusvaiheen aikana. Toinen vuosisopimus saattaa esimerkiksi olla työvoiman hankkiminen. näitä vuosisopimuksissa olevia työvoiman tarjoajia ovat esimerkiksi yritykset, kuten Suomen Henkilöstöotalo Oy ja Europlan Human Resource Service Oy.

3 HANKINTATAVAT JA RAJOITTEET

3.1 Hankinnoista ilmoittaminen

Kun hankintaa ja tarjouskilpailua tehdään, tulee laatia hankintailmoitus, jotta lain vaatimaa syrjimättömyyttä ja avoimuutta noudatettaisiin tarjouskilpailussa. Hankintalaki velvoittaa julkista hankintaa suorittavan hankintayksikön ilmoittamaan hankinnastaan internetosoitteessa: www.hankintailmoitukset.fi. Edellä mainitusta internetosoitteesta löytyy ilmoituskanava HILMA, johon ilmoitetaan niin kansalliset kuin EU-hankinnatkin. (Kuntaliiton ja TEMin Julkisten hankintojen neuvontayksikkö 2011.)

3.1.1 EU-hankinnan ilmoittaminen

EU-hankintoja tehtäessä suositellaan, että isot hankinnat ilmoitettaisiin hyvissä ajoin, jolloin tarjouskilpailuun osallistumista harkitsevat yritykset voivat varautua tulevaan tarjouskilpailuun. Ennakoilmoitukselle on aikanaan säädetty omat kynnysarvot, jotka poikkeavat perinteisistä EU-kynnysarvoista. Ennakkoon tehtävä ilmoitus on pakollinen vain silloin, kun hankintayksikkö haluaa käyttää lyhyempiä määräaikoja. (Pohjonen 2011, 41–42.)

Varsinaisen ilmoituksen tekeminen onnistuu millä tahansa EU:n virallisella kielellä, mutta englanninkielistä ilmoitusta suositellaan käytettäväksi, mikäli kilpailuun halutaan ulkomaalaisia urakoitsijoita. Kun tarjouskilpailu on päättynyt ja voittaja on selvinnyt, hankintayksikkö on velvoitettu julkaisemaan jälki-ilmoituksen siitä, kuka voitti tarjouskilpailun. Tiedote tulee julkaista viimeistään 48 päivän kuluttua sopimuksen teosta, ja se julkaistaan osoitteen www.hankintailmoitukset.fi kautta. Tästä osoitteesta, hankintailmoitus päätyy EU:n viralliselle lehdelle. Ilmoituksessa tulee kertoa, kuka voitti tarjouskilpailun. Luonnollisestikaan ilmoituksessa ei saa julkaista luottamuksellista materiaalia tai materiaalia, joka olisi haitallista yhteiselle edulle. Mikäli hankinta jätetään tekemättä, tulee myös tuolloin julkaista jälki-ilmoitus, jossa on mainittava syy hankinnan keskeyttämiselle. Jälki-ilmoituksia seurataan tilastoissa ja

valvonnassa. Tästä on myös iloa pienemmille yrityksille, jotka saattavat päästä tekemään töitä alihankkijana kyseisiin työkohteisiin.

EU-kynnysarvot ylittävissä hankintailmoituksessa tulee ilmetä seuraavat asiat:

- 1) Hankintakohteen määrittely, joka sisältää kohteen tekniset eritelmät sekä muut laatuvaatimukset.
- 2) Viittaus julkaistuun hankintailmoitukseen.
- 3) Määräaika tarjousten tekemiselle.
- 4) Osoite tarjousten toimittamista varten.
- 5) Kielet, joilla tarjous on laadittava.
- 6) Tarjoajia koskevien teknisten ja laadullisten vaatimusten luettelo sekä luettelo asiakirjoista, jotka tarjoajien tulee toimittaa.
- 7) Tarjouksen valintaperuste, sekä käytettäessä kokonaistaloudellista edullisuutta, tämän painotus tai kohtuullinen vaihteluväli.
- 8) Tarjouksen voimassaoloaika. (Pohjonen 2011, 41–42.)

Lähtökohdiltaan samat asiat pitää myös ilmoittaa tehtäessä EU-kynnysarvot alittavaa mutta kansalliset kynnysarvot ylittävää hankintaa. (Pohjonen 2011, 41–42.)

3.1.2 Kansalliset hankinnan ilmoittaminen

Kansallisen hankinnan ilmoittaminen ei luonnollisestikaan ole niin monitasoinen kuin EU-hankinnan vastaava prosessi. Hankintayksikkö on velvoitettu ilmoittamaan kansallisesta hankinnasta HILMA-tietokantaan, mikäli hankinta ylittää kansalliset kynnsarvot. Käytössä olevat hankintamenettelyt ovat avoin-, rajoitettu-, neuvottelu-, kilpailullinen neuvontamenettely sekä puitejärjestely.(Eskola & Ruohoniemi 2011, 86.)

3.2 Yleisimmät hankintatavat

Hankintatapoja eli hankintamenettelyjä on monia nämä ovat laissa säädettyjä ja näitä tapoja käytetään, mikäli kyseessä on julkinen hankinta. Yleisimpiä hankintamenettelyitä julkisella puolella ovat avoin menettely, rajoitettu menettely ja puitehankinnat. Hankintamenettelyn määrittelee hankinnan luonne ja laajuus. Hankintayksikkö valitsee sopivimman menettelytavan hankinnan kilpailuttamiseksi ottaen samalla huomioon EU-kynnsarvojen määräämät asiat

3.2.1 Avoin menettely

Avoimessa menettelyssä hankintailmoitus julkaistaan osoitteessa www.hankinnat.fi (HILMA), ja tuolloin kaikki halukkaat voivat tehdä tarjouksensa ja osallistua tarjouskilpailuun. Avoimessa menettelyssä tarjoajien lukumäärää ei voida rajoittaa. Tarjouksen laatimiseen tarvittavat asiakirjat voidaan julkaista HILMA:ssa linkittämällä ne hankintailmoitukseen, tai ne voidaan myös toimittaa paperiversiona.

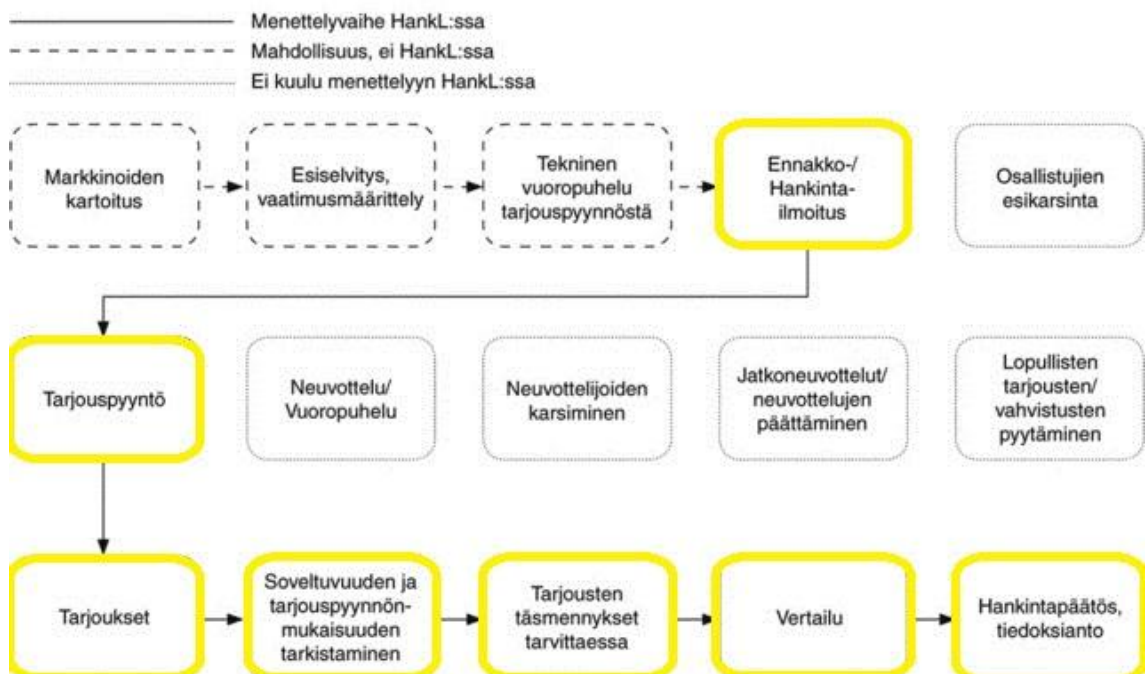
Hankintayksikkö voi myös lähettää tarjouspyyntöjä itse valituilleen toimittajille, joilta toivoo saavansa suotuisan tarjouksen kuitenkin niin, että tarjouskilpailu on ensin julkaistu HILMA:ssa. Tarjoajien valinta ja kelpoisuus tarkistetaan vasta, kun tarjoukset ovat saapuneet. Tuolloin hylätään ne, jotka eivät ole täyttäneet

tarjouskilpailussa asetettuja vähimmäisvaatimuksia, jotka koskevat tarjoajaa tai tarjottavaa tuotetta. Mahdollisten hylkäysten jälkeen pisteytetään tarjoukset ja katsotaan, kuka on voittanut tarjouskilpailun. Pisteytys voi olla puhtaasti hintakohtainen tai voidaan myös ottaa huomioon muita, esimerkiksi laadullisia tekijöitä. (Pohjonen 2011, 22.)

Avoimen menettelyn etuna voidaan pitää nopeampaa toimintatapaa verrattuna esimerkiksi rajoitettuun menettelyyn. Avoimessa menettelyssä jäävät osallistumishakemusten ja tarjoajien valinta pois hankintayksikön töistä. Heikkoutena voidaan luonnollisesti pitää sitä, että hankintayksikkö ei voi rajata tarjoajien ja tarjousten määrää eikä myöskään kieltäytyä tarjousasiakirjojen luovuttamisesta tarjoajalle. Mikäli hankintaan on osoitettu kiinnostusta laajalti ja tarjouksia on tullut paljon, on hankintayksikkö veloitettu tutustumaan tarjouksiin ja kaikki kelpoisuusvaatimukset täyttävät tarjoajat tulee hyväksyä kilpailuun. Näin ollen avoin menettely saattaa myös joissain kohdin lisätä hankintayksikön työmäärää.

Avoimen menettelyn prosessi on esitetty kuvassa 1.

Avoimenmenettely



Kuva 1. Prosessikaavio avoimesta menettelystä (JHS-suositukset 2011)

3.2.2 Rajoitettu menettely

Rajoitettua hankintamenettelyä on mahdollista käyttää kaikissa hankinnoissa. Rajoitettu menettely poikkeaa avoimesta siten, että se on kaksivaiheinen. Ensin hankintayksikkö julkaisee hankinnasta ilmoituksen, johon yritykset ja urakoitsijat pyytävät saada osallistua. Tässä samassa tulee myös julkaista ehdot ja pisteytys tarjouskilpailulle kuten avoimessa menettelyssäkin. Ennen lopullista tarjouskilpailua suoritetaan tarjoajien esikarsinta, esikarsinnassa hankintayksikkö karsii esimerkiksi yritykset, joilla se ei näe edellytyksiä suoriutua tarjouspyynnössä esitetystä työstä. Epärealistisena hakijana voidaan pitää yritystä, joka ei omaa haettavan urakan edellyttämää tietotaitoa. Tarjouskilpailuun on otettava kilpailijoiden vähintään viisi kappaletta mutta mikäli tarjouskilpailussa alle viisi yritystä saavuttaa vähimmäisvaatimukset, voidaan tarjouskilpailua jatkaa näiden kanssa. (Eskola & Ruohoniemi 2011, 156–165)

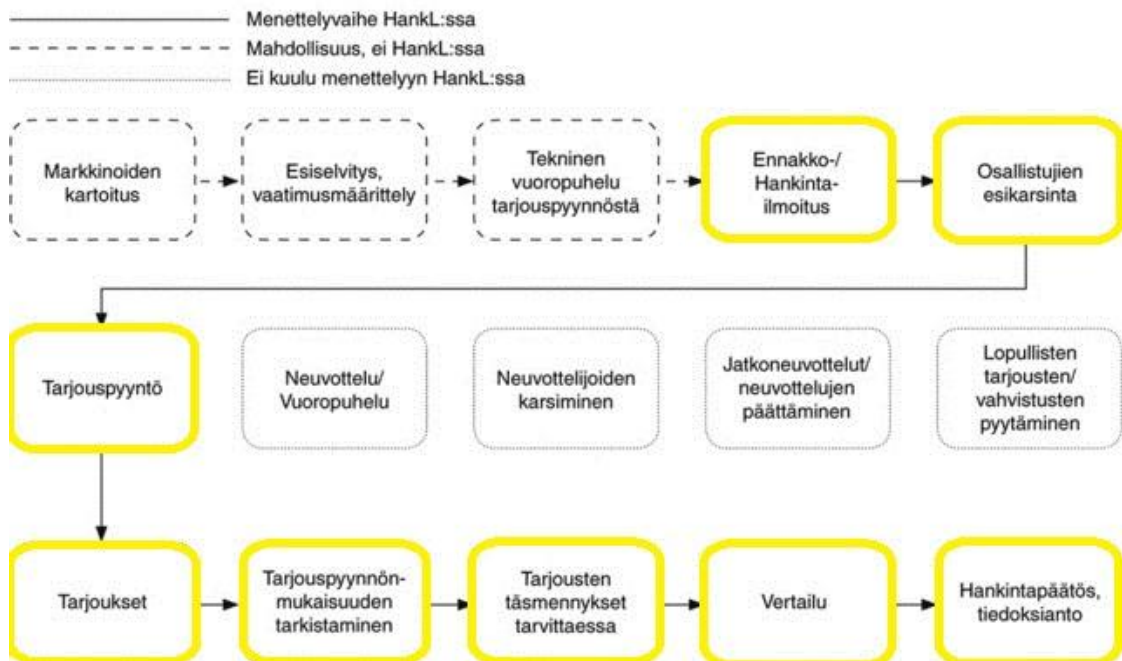
Toisessa osassa hankintayksikkö valitsee osallistujien kesken, kenelle tämä lähettää tarjouspyynnöt. Valinnan jälkeen tarjouspyynnöt tarkistetaan, ja varmistetaan että asiat ovat ymmärretty oikein. Tarkistamisen jälkeen tarjouksia vertaillaan, ja vertailun voittajan kanssa tehdään kaupat. Rajoitetussa menettelyssä vain tarjouskilpailuun hyväksytyt urakoitsijat voivat tehdä tarjouksen eikä hankintayksikkö voi pyytää valittujen ulkopuolelta tarjouksia. Tarjouskilpailuun hyväksytyjen ehdokkaiden tulee täyttää hankintailmoituksessa esitetyt vaatimukset.

(Kuntaliiton ja TEMin Julkisten hankintojen neuvontayksikkö 2011.)

Rajoitetun menettelyn hyvänä puolena voidaan pitää hankintayksikön mahdollisuutta rajata tarjoajien määrää ja valita vain parhaimmat tarjouskilpailuun. Tällä tavoin voidaan rajoittaa muiden, mahdollisesti ei haluttujen tarjoajien osallistumista tarjouskilpailuun.

Tämä mahdollistaa sen, että työmäärä, joka mahdollisesti menisi avoimessa hankinnassa kaikkien tarjoajien tarkistamiseen, voi pienentyä huomattavasti ja mahdollinen tarjoajien laatu voi nousta. Toisaalta negatiivisena puolena voidaan pitää menettelyn kaksivaiheisuutta, joka luonnollisesti teettää enemmän töitä kuin avoin menettely. Rajoitetun menettelyn prosessi on esitetty kuvassa 2.

Rajoitettu menettely



Kuva 2. Prosessikaavio rajoitetusta menettelystä (JHS-suositukset 2011)

3.2.3 Puitejärjestely

Puitejärjestelyä voidaan käyttää esimerkiksi rakennusalan palveluhankinnoissa, kuten kiinteistöhuolto- ja suunnittelupalveluissa. Tarjouskilpailu tulee järjestää avoimella, rajoitetulla menettelyllä tai neuvottelumenetelmällä, mikäli edellytykset täyttyvät. Puitejärjestelyyn on hyväksyttävä 1–3 tarjoajaa edellyttäen, että näin monella on mahdollisuudet palvelun tuottamiseen. Mikäli hankintayksikkö hyväksyy puitejärjestelyyn vain yhden toimittajan, sen on tehtävä kaikki hankintansa tältä toimittajalta, hinnat ja toimitusehdot sitovat sopimuksen kumpaakin osapuolta. Sopimukset tulee tehdä alkuperäisten tarjoajien kesken eikä tähän voida tuoda uusia tarjoajia mukaan ilman kilpailuttamista. Puitejärjestelyn ehdot eivät saa muuttua huomattavasti

sopimuskauden kesken, ja sopimuskausi on maksimissaan 4 vuotta. Mikäli hankinnan kohde edellyttää pidempää aikaa, voidaan tehdä poikkeus sopimuskauden pituudesta pidemmäksi ajaksi, kuitenkin siten, että kilpailu ei saa vaarantua. (Eskola & Ruohoniemi 2011, 201–203)

3.2.4 Suorahankinta

Suorahankinta määritellään seuraavalla tavalla:

Suorahankinnalla tarkoitetaan hankintamenettelyä, jossa hankintayksikkö julkaisematta hankintailmoitusta valitsee menettelyyn mukaan yhden tai useamman toimittajan, jonka kanssa hankintayksikkö neuvottelee sopimuksen ehdoista. Suorahankinta on mahdollista mm. silloin kun vain tietty toimittaja pystyy toteuttamaan hankinnan tai kun ennalta arvaamattoman syyn aiheuttaman kiireen johdosta hankintaa ei ehditä kilpailuttaa. Vastaavasti aikaisempaa hankintaa täydentävä lisähankinta on laissa mainituin edellytyksin mahdollista ilman kilpailutusta. (Kauppakamari. Suorahankinta 2011.)

Suorahankintaan päätyminen on yleensä poikkeuksellista, sillä siinä poiketaan kilpailuttamisvelvollisuudesta, joka on esimerkiksi kunnallisille hankintayksiköille pakollinen, kuten jo aikaisemmin todettiin. Suorahankinnan tehtyä hankintayksikkö voi joutua myöhemmin perustelevaan syytä teolleen, tuolloin hankintayksikkö on velvoitettu osoittamaan toteen, että se on toiminut lain puitteissa. Suorahankinta voi tulla kyseeseen, mikäli rakennetaan jotain, mikä vaatii poikkeuksellista teknistä osaamista ja tähän osaamiseen pystyy vain todistettavasti yksi toimittaja. Odottamaton kiire, joka edellisessä kappaleessa mainittiin, voi olla myös pätevä syy. Mikäli suorahankinnan syynä on kiire, syy ei saa olla hankintayksiköstä johtuva, vaan ulkopuolisen aiheuttama, mihin ei ole voitu varautua kunnolla, kuten äkillinen luonnonilmiö, onnettomuus tai hankintayksikön toiminnalle tärkeän laitteen rikkoutuminen.

(Kuntaliiton ja TEMin Julkisten hankintojen neuvontayksikkö 2011.)

3.3 Kynnysarvot

Kynnysarvot ovat rahallisia arvoja, jotka sanelevat, kuinka laajasti hankinta on kilpailutettava. Kynnysarvoja on niin kansallisesti, kuin EU-tasoisesti ja nämä ovat ehdottomia, kynnysarvoja saatetaan tarkistaa aika-ajoin

"Kynnysarvolla tarkoitetaan yksittäisen hankinnan suurinta mahdollista ennakoitua arvoa. Ennakoitu arvo määrittelee osaltaan myös sen, sovelletaanko hankintaan kansallista menettelyä vai EU-menettelyä." (Kuntaliiton ja TEMin Julkisten hankintojen neuvontayksikkö 2011)

3.3.1 Kansalliset kynnysarvot

Kansalliset kynnysarvot ovat hankintojen rahallisia arvoja, jonka jokainen valtio on päättänyt itse. Suomessa kansallisia kynnysarvoja voidaan muuttaa, muuttamalla kansallista lainsäädäntöä, viimeinen muutos astunut voimaan 1.6.2010. Mikäli kynnysarvojen yli mennään, on hankinta, kilpailutettava julkisesti, esimerkiksi HILMA:ssa. Rakennusurakkaa suunniteltaessa hankintayksikkö arvioi tulevat menot koskien rakennusurakkaa. Mikäli edellä mainittu arvio ylittää 150 000 euroa (0 % ALV), tulee tämä urakka kilpailuttaa kansallisella tasolla. Mikäli hankinnan kohteena on suunnittelukilpailu, esimerkiksi uudesta koulurakennuksesta ja hankintayksikkö arvioi hinnan alle 30 000 euron (0 % ALV), niin tuolloin tätä ei tarvitse avoimesti kilpailuttaa. Vuonna 2011 ajan tasalla olevat kansalliset kynnysarvot on esitetty Taulukossa 1 (Kuntaliiton ja TEMin Julkisten hankintojen neuvontayksikkö 2011)

Taulukko 1. Kansalliset kynnyksarvot (Hankinnat.fi kansalliset kynnyksarvot. 2011)

Hankintalaji	Kynnyksarvo (euroa 0 % ALV)
Tavara- ja palveluhankinnat	30 000
Käyttöoikeussopimukset	30 000
Rakennusurakat	150 000
Käyttöoikeusurakat	150 000
Suunnittelukilpailut	30 000

3.3.2 EU-kynnyksarvot

EU-kynnyksarvot eivät periaatteeltaan eroa paljoakaan kansallisista kynnyksarvoista muutoin kuin, että mikäli hankinta ylittää EU-kynnyksarvot, tulee tämä kilpailuttaa kansainvälisesti, edellä mainitut kynnyksarvot päivitetään kahden vuoden välein ja hankintailmoituksen voi tehdä HILMA:ssa. Tämänhetkiset voimassa olevat EU-kynnyksarvot löytyvät taulukosta 2. (Kuntaliiton ja TEMin Julkisten hankintojen neuvontayksikkö 2011.)

Taulukko 2. EU-kynnyksarvot (Hankinnat.fi EU-kynnyksarvot. 2011)

Hankintalaji	Kynnyksarvo (euroa)	
	Valtion keskushallintoviranomainen	Muut hankintaviranomaiset
Rakennusurakat	4 845 000	4 845 000
Käyttöoikeusurakat	4 845 000	4 845 000
Suunnittelukilpailut	125 000	193 000

EU-kynnysarvot pohjautuvat Maailman kauppajärjestön sopimukseen:

Ensimmäinen Maailman kauppajärjestön (WTO) julkisten hankintojen Government Procurement Agreement eli GPA-sopimus allekirjoitettiin vuonna 1979. Suomi on ollut siinä mukana alusta lähtien. Sopimusta täydennettiin vuonna 1987, ja viimeisin sopimus on vuodelta 1994. Sopimuksen uudistamisprosessi on parhaillaan meneillään. (Työ- ja elinkeinoministeriö 2007)

GPA-sopimuksen ovat kirjoittaneet EU-maiden lisäksi muun muassa: Japani, Kanada ja Yhdysvallat.

GPA-sopimuksella osapuolet ovat sopineet yhteisistä julkisten hankintojen säännöistä, joiden mukaisiksi sopijapuolten lainsäädäntö on saatettu. GPA-sopimuksen peruseriaatteena on syrjimättömyyden periaate. Sopimuksen mukaan sopijamaat avaavat tietyn kynnysarvon ylittävät julkiset hankinnat toisista sopijamaista tuleville tarjoajille ja takaavat näille samanlaisen kohtelun kuin kotimaisille toimittajilleen. Sopimuksen ehdot koskevat muun muassa kynnysarvoja, hankintamenettelyjä, määräaikoja, menettelytapojen avoimuutta, valitusmenettelyjä sekä tilastotietojen luovuttamiseen liittyviä velvoitteita. (Työ- ja elinkeinoministeriö 2007)

3.3.3 Kansallisen kynnysarvojen alittavat urakat

Hankinta, joka alittaa kansalliset kynnysarvot kutsutaan pienhankinnaksi. Nämä hankinnat ovat hankintalain soveltamisen ulkopuolella. Näin ollen kilpailutuksessa ei tarvitse käyttää kansallisia ohjeita, vaan hankintayksikön omat ohjeistukset riittävät. Kansallisten arvojen käyttöä rajapyykkinä on perusteltu säästötoimilla pienten hankkeiden aiheuttamille hallinnollisille kustannuksille.

Vaikka pienhankinta osuukin kansallisten hankintarajojen ulkopuolelle, tulee se siitä huolimatta kilpailuttaa EY:n perustussopimuksen mukaisesti avoimesti, tasapuolisesti ja syrjimättä ketään. Hankintoja tehtäessä tulee siis tarkkailla minkä kynnysarvojen piiriin hankinnat kuuluvat, jotta kaikki menisi, kuten laissa ja asetuksessa on määrätty. (Eskola & Ruohoniemi 2011, 97-98.)

4 NYKYINEN MENETTELY TARJOUSPYYNNÖISSÄ

Vallitseva menettely Turun Talotoimiliikelaitoksessa tarjouspyyntöjä tehdessä, käyttää avointa menettelyä. Tämä avoimen menettelyn käyttäminen tarkoittaa että kuka vaan voi osallistua tarjouskilpailuun, kuten aikaisemmin tässä työssä on kerrottu.

Ensimmäisenä heti kun on tehty päätös urakasta ja todettu että koko urakka, urakan osa tai jonkin tuotteen, hankkiminen ulkoistetaan, niin seuraa urakan tai tuotteen hinnan arviointi, laskentayksikön kanssa ja tämän jälkeen tarjouspyynnön laatiminen ja sen julkaiseminen. Hankintayksikkö tekee tarjouspyynnön ja laittaa sen HILMA – tietokantaan, tarjouspyynnössä ei yleensä ole erikseen mainittu pisteyttäviä laadullisia kriteereitä. Tarjouskilpailuun voi osallistua sähköisesti tai perinteisesti tuomalla tarjouksensa paikan päälle kirjekuoressa tiettyyn päivään mennessä. Kun tarjouskilpailuun osallistumisen aika on umpeutunut, hankintayksikkö avaa tarjoukset ja vertailee ne.

Tämän jälkeen tarjoukset laitetaan järjestykseen, jonka avulla voidaan julkistaa voittaja. Kilpailuttaessa työ- tai tuotehankintoja käytetään kilpailutusta, jossa halvimman tarjouksen tarjonnut voittaa tarjouskilpailun. Vertaillaessaan tarjouksia hankintayksikkö järjestää tarjoukset hinnan mukaan.

Turun Talotoimiliikelaitoksella on myös käytössään puitesopimuksia, jotka ovat solmittu useimmissa tapauksissa vuodeksi kerrallaan. Puitesopimukset kuten tavalliset hankinnatkin ovat kilpailutettu aikanaan.

Talotoimiliikelaitos ei todennäköisesti ole ainoa liikelaitos tai hankintayksikkö, joka käyttää edellä mainittua kilpailutus tapaa.

Miksi ”halvin tarjous voittaa” -metodia käytetään?

Syy ”halvin tarjous voittaa” -metodin käyttöön voi löytyä siitä, että hankintoja maksettaessa rahat tulevat mahdollisista veroista, jolloin niiden käyttö on oltava tehokasta. Seuraavana syynä tähän lienee nykyisen tavan ”vaivattomuus” sekä nopeus. Vaivattomuudella tarkoitetaan tässä tapauksessa sitä, että kiistelyä voittajasta ei synny niin helpolla, kun yksinomaan raha eli tarjoajien kipukynnys ratkaisee tarjouskilpailun voittajan.

Mikäli hinta ei ole ainoa peruste tarjouskilpailun voittamiselle, vaan kilpailuun vaikuttavat muutkin mahdolliset asiat, tulee nämä pisteyttää selkeästi. Tällaisia tekijöitä voivat olla muun muassa pätevyys, aikaisempien vastaavien työkohteiden määrä ja tarjoajan liikevaihto. Mikäli kilpailuun vaikuttavia tekijöitä ei ilmoiteta selkeästi, eikä pistemääriä ilmoiteta oikein, on mahdollista siihen että tarjouskilpailu ei mene lain ja asetusten mukaan, niin edessä ovat sakot, mahdolliset oikeustoimet ja tarjouskilpailun hylkääminen.

5 VAIHTOEHTO NYKYISEN KÄYTÄNNÖN RINNALLE

Seuraavaksi esitetään nykyisen tavan rinnalle vaihtoehtoa sekä siihen liittyviä laadullisia kohtia, joita voidaan käyttää kilpailutuksessa. Hinnan painoarvo tarjouskilpailua tehtäessä ei tarvitse välttämättä olla 100 prosenttia, vaan esimerkiksi 50–90 prosenttia, riippuen urakan suuruudesta ja tärkeydestä.

Luonnollisesti kustannusten vaikutusta tarjouskilpailun voittamiseen ei voida laskea kovin paljoa tai saati poistaa kokonaan, mutta voidaan pyrkiä edullisimmasta tarjouksesta edukkaimpaan ja näin ollen lisätä tarjouskilpailuun myös tarjoajaa koskevia kriteerejä. Kustannukset tulevat väkisin näyttelemään suurta osaa julkisissa hankinnoissa, sillä kuten aiemmin on todettu, raha on usein peräisin veronmaksajilta ja näin ollen sen käytöstä ollaan kiinnostuneita niin lainvalvonnan kuin median piirissä.

5.1 Ehdotus nykyisen tavan tilalle tai rinnalle

Kilpailutustavan idea on, että halvimman tarjouksen tehnyt saisi tarjouskilpailussa lähtöpisteitä esimerkiksi 55 pistettä 100 pisteestä. Tämän jälkeen loput tarjoajat pisteytettäisiin tietyn pistemäärän välein halvimmasta kalleimpaan. Näin ollen laatupisteille jäisi 45 pisteen verran pelivaraa, joka on suhteellisen huomattava määrä. Tämä edellä mainittu idea karsisi aika nopeasti ne yritykset, jotka tarjoavat työnsä todella halvalla, mutta joilla laatuasiat eivät välttämättä ole kunnossa. Luonnollisesti edellä mainittua pistesuhdetta voi ja tulee muokata erikokoisten tarjouskilpailujen kohdalla, mikäli tilanne sitä vaatii. Kappaleen alussa esittämäni pistejako perustuu keskusteluihin ja ajatuksiin joita käytiin hankintayksikön työntekijöiden kanssa.

On myös huomattava, että edellä mainitussa ideassa ehkä eräänä huomattavana ”negatiivisena” puolena tilaajan kannalta se, että mahdollisesti urakoiden hinta tulevat nousemaan, mikäli halvimmat karsiutuvat pois. Toisaalta

laadun tason tulisi tuolloin myös nousta ja tuolloin vanha toteamus ”laatu maksaa” kävisi toteen.

Edellä mainitussa ehdotuksessa olevat aloituspisteet ovat arvioitu siten että suurin painoarvo julkisissa hankinnoissa nähtäisiin rahalla, mutta laadulla tai sen puutteella on mahdollisuus vaikuttaa lopputulokseen. Pisteytysmallissa käytettävät tekijät on valittu yhteistyössä Turun Talotoimiliikelaitoksen hankintayksikön henkilökunnan kanssa. Laadulliset tekijät valittiin huomioimalla tarjoajien mahdolliset resurssit, niin varallisuuden, kuin laadun kannalta katsottuna. Hankintayksikön henkilökunta toivoi myös pisteytyskohtien selkeyttä ja vaivattomuutta. Työssä esitettävä pisteytys ehdotus koostuu seuraavasti:

Yhtäjaksoinen toiminta 5 pistettä
Referenssikohteet 5 pistettä
Luottoluokitus Rating ALFA 5 pistettä
Pätevyys 5 pistettä
Työntekijöiden määrä yrityksessä 5 pistettä
Kohteeseen osallistuvien työntekijöiden määrä 5 pistettä
Liikevaihto 5 pistettä
Ympäristösertifikaatti 2 pistettä
Laadunhallintajärjestelmät ja sertifiointi 8 pistettä
55 pistettä tarjouksen hinta

Kuva 3. Pisteytys ehdotuksen osatekijät

5.2 Pisteytys

Mikäli halutaan muutosta ja pisteytys osaksi tarjouskilpailua, tulee kehittää järkevät perusteet josta pisteet tulevat ja pisteyttää ne. Pisteraja, sekä aiheet tulevat olla mahdollisimman selkeät ja niiden tulkinnassa tulisi olla mahdollisimman vähän tulkinnanvaraa, mieluiten ei ollenkaan. Pisteyttämisen tulisi olla nopeaa ja mutkatonta varsinkin, jos hankintayksiköllä on töitä paljon eikä ylimääräisiin töihin ole aikaa. Pisteitä hinnan lisäksi saisi laatua koskevista asioista. Kaikkiin urakoihin eivät seuraavat pisteytyskohdat välttämättä käy. Tämä tarkoittaa sitä, että tarjouskilpailun kohdalla hankintayksikön tulee valita kilpailuun sopivimmat aiheet pisteytykseen.

Mikäli pisteytyksen jälkeen kahdella tai useammalla tarjoajalla on sama pistemäärä, tuolloin tarjouksen hinta ratkaisee työn tai tuotteen halvimmalla tarjonnan hyväksi.

Pisteytysjärjestelmässä esitettävät aiheet:

- Tarjouksen hinta.
- Laadunhallintajärjestelmät ja sertifiointi
- Ympäristösertifikaatti
- Liikevaihto
- Kohteeseen osallistuvien työntekijöiden lukumäärä
- Työntekijöiden määrä yrityksessä
- Pätevyys
- Luottoluokitus Rating ALFA
- Referenssikohteet
- Yhtäjaksoinen toiminta
- Pankkitakaus

5.2.1 Tarjouksen hinta

Kuten edellä mainittiin, hinta on eräs kriteeri, mistä tarjouskilpailuun osallistuva yritys saa pisteitä. Ehdotuksessa on todettu aikaisemmin, että maksimipisteet tarjouksen hinnasta saisi halvimmalla tarjouksella. Jotta laadullisilla ominaisuuksilla olisi myös mahdollista vaikuttaa, ovat maksimipisteet tässä kohdassa 55 pistettä ja mitä kalliimmaksi tarjoukset menevät, aina tipahtaa viisi (5) pistettä pois. Jokainen tarjouskilpailuun osallistuva yritys saa tästä kohdasta pohjapisteet. Seuraavassa mallissa on esitettyä vain viiden halvimman pisteet.

- Halvin = 55pts.
- Toiseksi halvin = 50pts.
- Kolmanneksi halvin = 45pts.
- Neljänneksi halvin = 40pts.
- Viidenneksi halvin = 35pts.

5.2.2 Laadunhallintajärjestelmät ja sertifiointi

Mitä tarkoitetaan laadunhallintajärjestelmällä?

Laadunhallintajärjestelmä on järjestelmä, jossa jokainen asia, joka liittyy laadunhallintajärjestelmän omaavaan organisaatioon, vaikuttavat tämän tuottamaan laatuun. Laadunhallintajärjestelmällä pyritään pääsemään yrityksen asettamiin tavoitteisiin laadullisista näkökulmista katsottuna. Tärkeänä osana laadun parantamisen lisäksi tulee nähdä myös, koko yrityksen toiminnan tehostaminen

Laadunhallintajärjestelmän rakentaminen ei saa olla itsetarkoitus, vaan tavoitteena on oltava parempi asiakasvaatimusten täyttäminen ja organisaation tehokkuuden paraneminen. (Suomen Standardisoimisliitto SFS ry 2011)

Seuraavassa muutama esimerkki laadunhallintajärjestelmistä, jotka on esitetty osaksi pisteytystä tässä työssä.

ISO 9000 -sarja

ISO 9000 standardisarja on ehkäpä yksi tunnetuimpia maailmanlaajuisia standardisarjoja, koska tämä on eräitä tunnetuimpia, ellei jopa tunnetuin, mielletään se usein myös ”parhaimmaksi.” ISO:n standardeja valvoo, kehittää ja ylläpitää tekninenkomitea, joka on kansainvälinen ja koostuu eri alojen asiantuntijoista.

Standardien tarkoituksena on auttaa yrityksiä luomaan itselleen laatujärjestelmää, standardeissa kerrotaan mitä laatujärjestelmään tulisi sisällyttää. Kun laatujärjestelmä on saatu valmiiksi, voidaan se sertifioida Suomessa, Suomen Standardisoimisliiton toimesta. (Suomen Standardisoimisliitto SFS ry 2011)

Rala-pätevyys

RALA-pätevyys on osoitus luotettavuudesta, tämän pätevyyden rakennusliike voi anoa ja tämän jälkeen ylläpitää osoittaakseen eräänlaisen luotettavuutensa ja sen että esimerkiksi vero- ja työeläkeasiat ovat kunnossa. Mikäli firma omaa RALA-pätevyyden, kuuluu tämä automaattisesti tilaajavastuu.fi:n rekisterin alaisuuteen, jossa tätä valvotaan kuukausittain ja johon myös tulee merkintä, mikäli ei ole hoitanut velvoitteita oikein. (Rakentamisen Laatu ry 2011.)

Jotta yritys saisi RALA-pätevyyden, tulee sen täyttää tietyt kriteerit, jotka ovat seuraavassa lueteltuna:

”RALA-pätevyys perustuu yrityksen osaamisen ja resurssien, yhteiskunnallisten velvoitteiden hoidon sekä talouden tilan arviointiin. Pätevyyden edellytyksenä ovat:

1. Tekninen osaaminen ja resurssit

Yritys toimittaa näytöt toimialansa mukaisista, valmistuneista referensseistä viiden viime vuoden ajalta sekä näytöt resursseista (toimialan edellyttämä henkilöstö ja kalusto). Lisätietona voi toimittaa näytöt laadunvarmistuksesta, ympäristöasioiden hallinnasta ja työturvallisuudesta.

2. Yhteiskunnalliset velvoitteet ja tilaajavastuulain tiedot

Yritys osoittaa olevansa ennakkoperintä- ja kaupparekisterissä sekä rekisteröity alv-tilittäjä ja hoitavansa verovelvoitteensa ja työntekijöiden eläkemaksut. Yritys valtuuttaa verohallinnon ja työeläkeyhtiöt luovuttamaan RALA:lle tiedot velvoitteiden hoidon jatkuvaa seuranta varten. Yritys antaa tiedot työnantajarekisteröitymisestä ja soveltamastaan työehtosopimuksesta sekä toiminnan vastuuvakuutuksesta.

3. Talouden tila

Yritys toimittaa lainsäädännön ehdot täyttävät tilinpäätöstiedot kolmelta viime tilikaudelta. Kun yritys esittää vaaditut asiakirjat ja referenssinäytöt, RALAn asiantuntija valmistelee yrityksen toimittaman hakemuksen arviointilautakunnalle, joka voi todeta yrityksen pätevyyden. Yritykselle kirjoitetaan pätevyydestä todistus, joka on voimassa 12 kuukautta kerrallaan.” (Rakentamisen Laatu ry 2011.)

Rala-sertifiointi

RALA-sertifiointi on suunniteltu rakennusalaalla toimiville yrityksille, jotka mahdollisesti haluavat tuoda laadukkuuttaan esiin, sertifikaatin kautta.

RALA-sertifiointi on kaikille rakennusalan suunnittelu- ja rakennuttamis- sekä rakennus- ja asennusyrityksille avoin toimintajärjestelmän arviointi- ja hyväksyntämenettely. Arviointiperusteet ovat alan keskeisten toimijoiden yhdessä kehittämät ja toimialakohtaisiin erityispiirteisiin sovitettuja. Niissä on pyritty huomioimaan yrityksen onnistumisen ja menestymisen kannalta keskeiset toimintatavat sekä myös asiakkaan kannalta tärkeät, sopimusosapuolen toiminnalle asetettavat vaatimukset ja odotukset. Lisäksi arviointiperusteet kattavat keskeiset turvallisuus- ja ympäristönäkökohdat. (Rakentamisen Laatu ry 2011.)

Sertifiointimenettely varmistaa osaltaan, että yrityksen toimintajärjestelmä täyttää arviointiperusteiden vaatimukset, sovittuja menettelyjä sovelletaan käytännössä ja yrityksen toimintaa kehitetään. RALA-sertifikaatti antaa myös yrityksen asiakkaalle varmuutta siitä, että yrityksen tuote ja toiminta täyttää arvioinnissa asetetut vaatimukset. (Rakentamisen Laatu ry 2011.)

Pisteyttämistä tehtäessä otetaan huomioon yritysten mahdolliset laatujärjestelmät. Edellä mainitut laatujärjestelmät ovat pisteytetty seuraavassa siten, että Turun Talotoimiliikelaitoksen hankintayksikön henkilökunnan

mielipide on otettu huomioon. Mikäli yritys omaa jonkun seuraavista pätevyyksistä, saa se pätevyyden ”oikeuttamat” pisteet:

- RALA sertifikaatti 8 pts.
- ISO 9000 sertifikaatti 8 pts.
- RALA pätevyys 4 pts.
- Yrityksen oma laatujärjestelmä 2 pts.
- Ei laatujärjestelmää 0 pts.

Tarjouskilpailuun osallistuvan yrityksen tulee toimittaa voimassa olevat todistus laatujärjestelmästä tarjouksen ohessa.

5.2.3 Ympäristösertifikaatti

Mikäli yritys omaa voimassa olevan ympäristösertifikaatin, saa tämä siitä kaksi (2) lisäpistettä. Ympäristösertifikaatin katsotaan kertovan että yritys hoitaa ympäristöasiansa hyvin. Tässä työssä ei ole laitettu ympäristösertifikaatin myöntäjiä paremmuusjärjestykseen, mutta todettakoon että ainakin Norske veritas ja Suomen standardoimisliitto (SFS) myöntävät ympäristösertifikaatteja. Jos yrityksellä ei ole ympäristösertifikaattia, niin tätä ei siitä huolimatta suljeta pois tarjouskilpailusta:

- Yrityksellä on ympäristösertifikaatti 2 pts.
- Yrityksellä ei ole ympäristösertifikaattia 0 pts.

Tarjouskilpailuun osallistuvan yrityksen tulee toimittaa voimassa oleva todistus ympäristösertifikaatista tarjouksen ohessa.

5.2.4 Liikevaihto

Liikevaihdon käyttäminen pisteytyksessä voisi olla pienemmällä painoarvolla kuin muut kriteerit. Liikevaihto ei välttämättä takaa sitä kuinka laadukas tarjoaja on.

Lähtökohtana on, että voidaan olettaa että suuremman liikevaihdon omaava yritys on useimmissa tapauksissa varmempi tuotteen tai työn toimittaja kuin esimerkiksi pienemmällä liikevaihdolla pyörivä yritys. Toiseksikin isommalla

yrittäjällä on mahdollisesti laajemmat resurssit esim. koneissa kuin työvoimassa, jolloin riski työn viivästymiseen esimerkiksi työkalurikoissa tai sairastapauksissa ei välttämättä ole niin suuri, pienemmällä yrittäjällä. Liikevaihdon pisteyttäminen perustuu pelkästään liikevaihdon suuruuteen:

- Liikevaihto yli 6 Milj. € = 4pts.
- Liikevaihto yli 4 Milj. € = 3pts.
- Liikevaihto yli 2 Milj. € = 2pts.
- Liikevaihto yli 1 Milj. € = 1pts.
- Liikevaihto alle 1 Milj. € = 0pts.

5.2.5 Kohteeseen osallistuvien työntekijöiden määrä

Isommassa urakassa olisi myös hyvä tietää, montako työntekijää luvataan työmaalle työtä tekemään. Tavarahankinnassa tälle kriteerille ei juuri tule käyttöä, mutta kun kyseessä on suurempi, esimerkiksi iso LVIS-urakka, niin tiedosta on hyötyä. Luvattujen työntekijöiden määrällä voidaan varmistaa että, mikäli sairastapauksia tulee, ei yhden tai kahden työntekijän poissaolo näy niin vahvasti urakan edistymisessä.

Esimerkiksi, mikäli urakoitsija lupaa lähettää työmaalle 5 työntekijää, on tästä sopimuksesta pidettävä kiinni. Äkillisten sairastapausten sattuessa, voidaan hyväksyä miehistössä 20 % vaje verrattuna sopimukseen, kahden tai kolmen (2-3) työpäivän ajan. Tämän edellä mainitun aikamääreen jälkeen, tulee työkohteessa työskennellä sopimuksen mukainen määrä työntekijöitä, tai voidaan langettaa sakkoa YSE98 mukaisesti.

Pisteytyksessä on otettava myös huomioon, että mikäli tarjoaja esimerkiksi ilmoittaa työhön osallistuvien työntekijöiden määräksi 2-4 tai työntekijää, tullaan pistemäärä antamaan pienemmän luvun mukaan, myöskään tarjouslomakkeessa 3½:n työntekijän ilmoittaminen tarkoittaa pisteytyksen kannalta 3 työntekijää. Tämä tulee huomioida siksi, että on aivan eri asia ilmoittaako vastauksessaan 4 työntekijää tai 2-4 työntekijää. Mikäli kaksi tai

useampi tarjoaja ilmoittaa saman määrän, annetaan heille yhtä monta pistettä. Kohteeseen osallistuvien työntekijöiden määrä pisteytetään seuraavasti:

- Eniten työmiehiä lupaava = 5pts.
- Toiseksi eniten = 4pts.
- Kolmanneksi eniten = 3pts.
- Neljänneksi eniten = 2pts.
- Viidenneksi eniten = 1pts.
- Kuudenneksi = 0pts.

5.2.6 Työntekijöiden määrä yrityksessä

Tässä kohdassa pisteytyksen osaksi liitetään Työntekijöiden lukumäärän, mukaan pisteitä annetaan puhtaasti siitä, montako alan ammattilaista tai pätevöitynyttä asiantuntijaa tarjouskilpailuun osallistuvassa yrityksessä on vakituisessa työsuhteessa” Tällä pisteytyksen kohdalla pyritään minimoimaan vahingot ja viivytykset, sillä mitä enemmän on työntekijöitä kirjoilla, sitä paremmin voidaan odottaa, että mahdollisista sairastapauksista ei tule viivytyksiä esimerkiksi kenttätöissä. Suuremmassa yrityksessä etuudeksi voidaan laskea myös se että, kyvykkäitä asianosaajia on enemmän ja näin ollen toisista työntekijöistä saattaa olla apua, pulmatilanteen ratkaisemiseksi. Yrityksessä työskentelevien työntekijöiden määrästä pisteitä saa seuraavasti:

- Eniten alan ammattilaista = 5pts.
- Toiseksi eniten = 4pts.
- Kolmanneksi eniten = 3pts.
- Neljänneksi eniten = 2pts.
- Viidenneksi eniten = 1pts.
- Kuudenneksi eniten = 0pts.

5.2.7 Pätevyys

Palveluita hankittaessa voidaan pisteyttää myös palveluntarjoajan pätevyys. Tämän voi tehdä esimerkiksi suunnittelupalveluiden kilpailutuksessa tai sitä

vastoin esimerkiksi työmaalle valittavien urakoitsijoiden kilpailutuksesta, jossa pisteytetään esimerkiksi työpäällikön tai koko työporukan pätevyys. Tällä toimenpiteellä pyritään saamaan työmaalle mahdollisimman pätevää ja asiansaosaavaa urakoitsijaa, sillä esimerkiksi maalaustyöstä jonka suorittaa leipuri, eikä maalari, on jälki aika varmasti huonoa ja työstä tulee ”pannukakku.”

Mikäli työn tekee mahdollisimman hyvän kokemuksen ja tietotaidon omaava henkilö, on kyse sitten maalaamisesta, putkitöistä tai sähkötöistä, on parempi mahdollisuus että jälki on asianmukaista. Jos työn tekee ehkä mahdollisesti halvimmalla saatu, on hyvä mahdollisuus että työ tehdään kahdesti, kun ensimmäisellä kerralla tulos ei ollut hyvä tai edes tyydyttävä, näin aikaa ja rahaa menee hukkaan ja pahimmillaan aikataulu ja koko urakka kärsii.

Jatkossa olisi mahdollista pisteyttää työporukan nokkamiehen / työnjohtajan pätevyys, niin koulutuksen, kuin alalta löytyvien työvuosienkin saralta. Voitaisiin myös edellyttää että työntekijät, jotka saapuvat tekemään töitä työmaalle, omaavat alan koulutuksen, poislukien oppisopimuksessa ja kesäharjoittelijana olevat työntekijät.

Oppisopimuksessa olevat työntekijät ja kesäharjoittelijat saisivat työskennellä, kunhan heidän työntekoa valvoisi alan koulutuksen omaava ja samassa työpaikassa työskentelevä työntekijä.

Mikäli kyseessä on suunnittelijan tai työnjohdon pätevyyden listaamista, voidaan hakijat pisteyttää pätevyytensä / koulutustasonsa mukaan. FISE Oy on eräs instanssi joka myöntää pätevyksiä rakennusosalalla, näitä pätevyksiä luokitellaan usein AA-, A-, B- sekä C-luokkaan AA:n ollessa paras. Pisteytys pätevyyden osalta jakautuu seuraavasti:

- Korkein = 5pts.
- Alempi = 4pts.
- Alempi = 3pts.
- Alempi = 2pts.
- Alempi = 1pts.
- Alempi/Alin = 0pts.

5.2.8 Luottoluokitus Rating ALFA

Luottoluokitus Rating ALFA on Suomen Asiakastieto.fi:n ylläpitämä tietokanta, joka pitää sisällään yritysten luottokelpoisuusaste, talousraportit ja muita talouden tunnuslukuja.

Luokitellessaan yrityksiä, Rating ALFA käyttää luokittelua C-AAA kirjainluokittelua, joka on kansainvälisestikin tunnettu. Käytännön syistä Turun Talotoimiliikelaitos ei käytä urakoissaan yrityksiä, joiden Rating ALFA – luokitus on C tai B. Pelkästään A-AAA – luokituksen omaavat yritykset voidaan hyväksyä tarjouskilpailuihin, nämä koetaan luotettaviksi ja veloitteet täyttäväksi yrityksiksi.

Turun Talotoimiliikelaitoksen hyväksymät luokat ovat: A, A+, AA, AA+ ja AAA, edellä mainitut luokat voidaan pisteyttää tarjouskilpailussa seuraavalla tavalla:

- AAA -luokitus = 5pts.
- AA+ -luokitus = 4pts.
- AA -luokitus = 3pts.
- A+ -luokitus = 2pts.
- A -luokitus = 1pts.

Tarjouskilpailuun osallistuvan yrityksen tulee toimittaa voimassa olevat todistus Luottoluokitus Rating-ALFA:aan

5.2.9 Referenssikohteet

Tässä kohdassa referenssikohteina voitaisiin pitää vastaavanlaista kohdetta, kuin mistä tarjous on annettu. Referenssien käyttäminen tarjouskilpailussa antaa näkökulmaa siihen, että onko tarjouskilpailuun osallistuva yritys tehnyt ennen vastaavanlaisia töitä samassa mittakaavassa ja samanlaiseen käyttötarkoitukseen. Edelliseen kohtaan esimerkkinä: ilmanvaihtojärjestelmän suunnitteleminen sairaala kohteeseen, ei ole sama kuin, vastaavanlaisen tekeminen teollisuushalliin. Referenssikohteiden määrä voi myös kertoa sen, että kuinka arvostettu ja käytetty urakoitsija on. Mikäli referenssi kohteita on

paljon, voidaan olettaa että yritys on hoitanut asiansa hyvin ja näin ollen tätä on pyydetty tekemään vastaavanlaisia töitä uudelleen. Mikäli halutaan, voidaan referenssikohteiden kohdalla laittaa pyyntö, joka koskee viimeisen 3,5 tai 10 vuoden ajalta tarjouspäivästä taaksepäin. Edellä mainitun kohdan hyvänä puolena olisi se, että ero urakoitsijoiden, jotka ovat alalla toimineet 5 tai 30 vuotta supistuisi tässä pisteytyskohdassa. Tämän kriteerin varjopuolena on se että yhtä hyvin referenssikohteita on voinut firmalle tulla siksi, koska tämä on edullisin, eikä siksi että firma olisi ollut paras. Referenssikohteista pisteitä saa seuraavasti:

- 7 kappaletta kohteita tai enemmän = 5pts.
- 6 kappaletta kohteita = 4pts.
- 5 kappaletta kohteita = 3pts.
- 4 kappaletta kohteita = 2pts.
- 3 kappaletta kohteita = 1pts.
- alle 3 kappaletta kohteita = 0pts.

5.2.10 Yhtäjaksoinen toiminta

Yhtäjaksoisesti alalla toimineet yritykset ovat useasti vakavaraisia ja ovat mahdollisesti selvinneet talouden ylä- ja alamäistä, ilman suurempia kolhuja. Mikäli yritys on toiminut samalla alalla jo pitkän tovin, on mahdollista että tämä yritys omaa vankan kokemuksen alalta ja tiedostaa omat valmiutensa ja mahdolliset rajoitteensa töiden, aikataulujen ja kiireiden suhteen.

Alalla toimimisen aikakausi katsotaan, siitä hetkestä kun yritys on tehnyt ensimmäisen työnsä, urakkansa tai toimittanut ensimmäisen tilauksen, näin ollen ”pöytälaatikkoyrityksenä” toimivat yritykset eivät pysty keplottelemaan pisteitä.

Mikä lasketaan yhtäjaksoiseksi toiminnaksi? Tässä tapauksessa yhtäjaksoiseksi voidaan laskea siitä, kun tämä on rekisteröity kaupparekisteriin. Lukumäärä tulee luonnollisesti ilmoittaa tarjouspyyntölomakkeessa, muutoin tätä kohtaa ei voida ilman riskejä käyttää, mikäli lukumäärää ei ole ilmoitettu selkeästi. Yhtäjaksoisista vuosista pisteitä saa seuraavasti:

- Yli 12 vuotta yhtäjaksoista toimintaa = 6pts.
- 9-11 vuotta yhtäjaksoista toimintaa = 5pts.
- 6-8 vuotta yhtäjaksoista toimintaa = 4pts.
- 3-5 vuotta yhtäjaksoista toimintaa = 3pts.
- 1-2 vuotta yhtäjaksoista toimintaa = 2pts.
- alle 1 vuosi yhtäjaksoista toimintaa = 1pts.

5.2.11 Pankkitakaus

Yhtenä pisteytyksen osana voisi olla pankkitakaus, jonka tarjouskilpailuun osallistuvat yritykset antaisivat vakuutena, työn aikataulussa ja laadussa pysymisestä.

Pankkitakaus on etu veronmaksajille, tilaajalle ja viime kädessä myös tekijäyritykselle itselleen, laadun varmistamisen yhtenä osatekijänä.

Pankkitakauksen summa voisi olla prosentuaalinen määrä tarjottavasta summasta, esimerkiksi seuraavasti.:

- Tarjoussummasta 50 % = 10pts.
- Tarjoussummasta 40 % = 8pts.
- Tarjoussummasta 30 % = 6pts.
- Tarjoussummasta 20 % = 4pts.
- Tarjoussummasta 15 % = 2pts.

Takaus summan on oltava siis vähintään tarjottavasta summasta 15% , jotta saa edes pisteitä tästä kohdasta. Esimerkiksi 10000 euron tarjouksessa, tulee vakuus summan olla 1500 euroa, jotta saa kaksi pistettä, 2000 euroa, jotta saa neljä pistettä ja niin edelleen.

Tätä edellämainittua pisteytyksen osaa voitaisiin käyttää isommissa riskialttiissa kohteissa, tämä ei välttämättä ole omiaan tavalliseen pienempään urakkaan, jossa riskit eivät välttämättä ole niin suuret. Tämän osan negatiivisena puolena voidaan nähdä mahdollinen hintojen nouseminen.

5.2.12 Vasteaika

Ensimmäiseksi todettakoot, että tähän työhön ei varsinaisesti vasteaika tulla käyttämään pisteytyksen osana mutta siitä mainitaan nyt pari sanaa. Vasteaika tarkoittaa aloitusvalmiutta, tarkemmin ottaen aikaa jonka kuluessa työt tulee aloittaa. Mikäli esimerkiksi vasteajaksi on sopimuksessa määritelty 2 vuorokautta, tarkoitetaan sillä sitä, kun urakoitsija ilmoittaa maanantaina että kauhakuormaaja tarvitaan töihin, on sopimuksen allekirjoittaneen osapuolen toimitettava kuormaajan työpaikalle keskiviikkona. Vasteaika voidaan käyttää kilpailutuksissa, ainakin silloin kun kilpailutetaan esimerkiksi rakennuksen huoltopalveluja. Huoltopalvelut kun kilpailutetaan useasti vuosiksi eteenpäin, niin tällöin tarjouskilpalua luotaessa on hyvä muistaa laittaa kohta vasteajasta.

6 CASE

Tässä osassa tarkoitus on vertailla nykyistä menetelmää, sekä tässä työssä esitettyä nykyisen korvaavaa menetelmää keskenään, kahdessa eri urakassa. Vertailun jälkeen katsotaan olisiko joku toinen voittanut tarjouskilpalun, mikäli tässä olisi hinnan lisäksi puntaroitu muitakin tekijöitä. Käytössä on tiedot valmistuneista urakoista, jotka osallistuivat tarjouskilpailuun ja jotka ne voittivat. Työssä ei mainita urakoitsijoita nimeltä, vaan käytetään termejä ”urakoitsija 1, 2, 3 ja jne.” Myöskään kohteita sekä aikakautta, milloinka työt ovat suoritettu ei tulla tässä nimeltä mainitsemaan. Ainoat todelliset asiat työssä ovat: hinta ja pisteytyksessä käytettävät tiedot.

Molemmissa kohteissa yhteistä on se että ne on voitettu nykyisellä menetelmällä. Tämä on tarkoittanut, että halvimmän tarjouksen tehnyt on voittanut itselleen urakan, luonnollisesti kaupungin vaatimat asiat, kuten luottoluokitus on ollut oltava asianmukaisissa rajoissa.

6.1 Esimerkki A

Esimerkki A käsittelee jo mennyttä aliorakka-hankintaa. Ensimmäiseksi esitetään miten nykyisellä tarjouskilpailulla valittiin urakoitsija tekemään tarjouskilpailussa tarjottua työtä, kuten jo aikaisemmin todettiin nimiä tässä ei olla voitu kertoa mutta hinnat ovat todellisia. Esimerkki A lopputulos nykyisellä tarjouskilpailun menettelyllä on nähtävissä liitteessä 1 (yllä oleva taulukko.) Voittajana tarjouskilpailusta selvisi ”Urakoitsija 13,” jonka rivin teksti on ”lihavoitu”.

Seuraavaksi esitetään työn pohjalta luotu kilpailutus, samasta kohteesta. Pisteytyksen laadullisiksi tekijöiksi on valittu hintatason lisäksi seuraavat kohdat:

- Laadunjärjestelmän taso
- Liikevaihto

- Luvattujen työntekijöiden määrä / kohde
- Työntekijöiden lukumäärä yrityksessä (sama alan työntekijät)
- Luotto luokitus Rating-ALFA
- Yhtäjaksoinen toiminta

Edellämainitut keinot valitaan siitä syystä, että työ on tehty yli vuosi sitten ja nämä keinot olivat ainoat, joihin saadaan varma tieto kyseiseltä aikakaudelta. Pisteytysjärjestelmästä jätetään pois kohdat: ”pätevyys,” ”referenssit” ja ”ympäristö sertifikaatti”, joista kaksi jälkimmäistä jätetään taulukkoon tarkoituksella. Näitä kahta jälkimmäistä ei käytetä siksi, että kaikista urakoitsijoista ei löytynyt varmaa tietoa onko ympäristösertifikaattia ja referenssit olisi jo tarjoustä tehdessä pyytää, jotta ne olisi voitu hyväksyä osana pisteytystä. Ilman kohtia ”referenssit” ja ”ympäristö sertifikaatti” maksimipistemäärä on 88 pistettä.

Kun Urakoitsijoiden tiedot edellä mainituista laadullisista tekijöistä on saatu selville, voittajaksi selviytyy taas ”Urakoitsija 13” kahden pisteen turvin 68:lla pisteellä. Pisteytyksen kohdat ”ympäristö sertifikaatti” (2pts.) ja referenssit (5pts.) muodostavat 7 pisteen ”aukon”, jonka turvin teoreettisesti: Urakoitsijat 3, 5 ja 6 olisivat voineet voittaa nykyisen tarjouskilpailun voittajan Urakoitsijan 13, mikäli näitä kohtia olisi voitu käyttää ilman, että tarjouskilpailun ”aitoutta” ei olisi vaarannettu. Vaihtoehdoisen tavan lopputulos löytyy liitteestä 2.

6.2 Esimerkki B

Seuraava esimerkki käsittelee myös aliurakan hankintaa ja noudattelee pääpiirteittäin samaa kaavaa kuin esimerkki A. Esimerkki B poikkeaa esimerkki A:stä sen verran että urakan aihe on eri, sekä tarjoajat ovat myös erit, kuin esimerkki A:ssä.

Esimerkki B lopputulos nykyisellä tarjouskilpailun menettelyllä on nähtävissä liitteessä 1. Voittajana ”Urakoitsija 12” jonka rivin teksti on ”lihavoitu”.

Tässä seuraavana esitetään työn pohjalta luotu kilpailutus, samasta kohteesta. Pisteytyksen maksimipisteet ovat 85 pistettä ja pisteytyksen laadullisiksi tekijöiksi on valittu hintatason lisäksi seuraavat kohdat:

- Liikevaihto
- Luvattujen työntekijöiden määrä / kohde
- Työntekijöiden lukumäärä yrityksessä (sama alan työntekijät)
- Luotto luokitus Rating-ALFA
- Referenssit
- Yhtäjaksoinen toiminta

Edellä mainittujen keinojen käyttöön päädyttiin pitkälti samoista syistä, kuin edellisessä esimerkissäkin. Varmojen tietojen saaminen jokaisesta kohdasta, jo menneestä urakasta ei ollut mahdollista, jolloin kohtien summittainen arvailu olisi vaarantanut työn "aitoutta." Kun urakoitsijoiden tiedot oli laitettu pisteytys lomakkeeseen järjestys ja voittaja muuttui, verrattuna voimassa olevaan järjestykseen ja lopputulokseen. Alkuperäisen tavan voittaja "Urakoitsija 12" ja toiseksi tullut "Urakoitsija 1" vaihtoivat paikkaa, kun heidät pisteytettiin lomakkeen ehdoilla. "Urakoitsija 1" voitti "Urakoitsija 12:sta" neljässä (4) kuudesta kohdassa, jotka käsittelivät laadullisia asioita. Jäljelle jääneistä kohdista: "referenssit" ja "yhtäjaksoinen toiminta" kumpikin urakoitsija sai yhtä paljon pisteitä. "Urakoitsija 12" voitti "Urakoitsija 1:n" vain yhdessä kohdassa joka käsitteli tarjousken hintaa. Tämä Esimerkki 2 nykyisen metodin avulla tehty tarjouskilpailu sekä sen tulos löytyy liitteestä 3,

7 YHTEENVETO

Työn alkuperäisenä tarkoituksena oli raottaa, millainen hankintalaki on Turun Talotoimiliikelaitoksen näkökulmasta ja miten hankintalaki vaikuttaa liikelaitoksen hankintayksikön työhön. Edellisen lisäksi tarkoituksena oli luoda myös pisteytysjärjestelmä, jota voidaan käyttää esimerkiksi aliurakoita pisteyttäessä nykyisen metodin rinnalla. Mitä enemmän aikaa kului ja työ meni eteenpäin, sen tärkeämmäksi pisteytysosio muuttui tilaajalle, ja näin ollen sen tärkeys työn osana alkoi myös esittää suurempaa osaa. Eräs työn vaikeimmista osista oli pisteytyskriteerien luominen ja niiden saattaminen sellaiseksi, että pisteytys olisi mahdollisimman selvää, nopeaa sekä ongelmattonta. Vaihtoehto, joka luotiin nykyisen metodin rinnalle, koostuu mahdollisimman selvistä ja yksinkertaisista asioista, joita voidaan helposti ja vaivatta pisteyttää.

Luvussa 6 vertaillaan kahden jo tehdyn urakan tuloksia nykyisen tavan ja työssä esitetyn uuden tavan välillä. Esimerkissä A tulos ei muutu vaikka urakka olisi pisteytetty työssä esitetyillä tavoilla. Kuitenkin esimerkki A näyttää, että kahden lisäkohdan avulla tulos olisi saattanut muuttua. Tuolloin neljällä urakoitsijalla olisi ollut valmiudet voittoon.

Toisessa esimerkissä kilpailutuksen kohteena oli myös aliurakka, tosin täysin eri aiheesta ja eri ajalta. Tässä esimerkki B:ssä tilanne muuttuikin jo käytössä olevan tavan ja uuden tavan välillä. Mikäli tarjouskilpailussa olisi käytetty työssä esitettyä tapaa, voittaja olisi ollut alunperin toiseksi tullut urakoitsija, joka selvästi voitti suurimman osan pisteytyksessä käytetyistä kohdista.

Näin ollen on mahdollista, että mikäli käytetään pisteytysjärjestelmää ”halvin tarjous voittaa” -metodin sijaan, tarjouskilpailun tulos muuttuu. Mikäli tarjouskilpailun tulos entisestä tuloksesta muuttuu, tarkoittaa se sitä, että

halvimmalla urakkansa tarjonnut olekaan enää voittaja. Lopuksi voidaan todeta, että vaikka luotu pisteytysjärjestelmä osoitti toimivuutensa, on siitä huolimatta syytä muistaa, että kaikissa kohdissa tuo esitetty tapa ei välttämättä ole paras mahdollinen. Edellä mainitun pisteytystavan tarpeellisuutta ja mahdollisia muokkauksia tulee pohtia urakkailmoitusta tehtäessä.

LÄHTEET

Eskola, S & Ruohoniemi, E. 2011. Julkiset hankinnat. Helsinki: WSOYpro Oy.

EU-kynnysarvot Taulukko 2. Viitattu 20.8.2011
http://hankinnat.fi/k_peruslistasivu.asp?path=1;161;120419;120423;121592

Finlex – Valtion säädösrankki 2007. Laki julkisista hankinnoista 30.3.2007/348.
 Viitattu 1.7.2011 <http://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/2007/20070348>

JHS-suositukset 2011. Avoinmenettely Kuva 1. Viitattu 20.10.2011
<http://docs.jhs-suositukset.fi/jhs-suositukset/JHS167/Pictures/10000000000003E600000271B6838066.jpg>

JHS-suositukset 2011. Rajoitettumenettely Kuva 2. Viitattu 28.10.2011
<http://docs.jhs-suositukset.fi/jhs-suositukset/JHS167/Pictures/10000000000003E600000271533C066C.jpg>

Kansalliset kynnysarvot Taulukko 1. Viitattu 20.8.2011
http://hankinnat.fi/k_peruslistasivu.asp?path=1;161;120419;120423;121592

Kauppakamari 2011. Suorahankinta. Viitattu 1.11.2011
<http://www.hankintatieto.fi/index.php/hankintatieto/Tietoa-hankinnoista/Hankintamenettelyt>

Kuntaliiton ja TEMin Julkisten hankintojen neuvontayksikkö 2011. EU-kynnysarvot. Viitattu 20.8.2011
http://hankinnat.fi/k_peruslistasivu.asp?path=1;161;120419;120423;121592

Kuntaliiton ja TEMin Julkisten hankintojen neuvontayksikkö 2011. Hankinnasta ilmoittaminen. Viitattu 27.8.2011
http://hankinnat.fi/k_peruslistasivu.asp?path=1;161;120419;120423;120887

Kuntaliiton ja TEMin Julkisten hankintojen neuvontayksikkö 2011. Kansalliset
kynnysarvot. Viitattu 20.8.2011

http://hankinnat.fi/k_peruslistasivu.asp?path=1;161;120419;120423;121592

Kuntaliiton ja TEMin Julkisten hankintojen neuvontayksikkö 2011.
Rajoitettumenettely. Viitattu 28.10.2011

http://hankinnat.fi/k_perussivu.asp?path=1;161;120419;120423;120888;121793;121800

Kuntaliiton ja TEMin Julkisten hankintojen neuvontayksikkö 2011.
Suorahankina. Viitattu 1.11.2011

http://hankinnat.fi/k_perussivu.asp?path=1;161;120419;120423;120888;121793;121794

Markkinaoikeus 2011. Hankinta-asiat. Viitattu 1.7.2011

<http://www.oikeus.fi/markkinaoikeus/15573.htm>.

Pohjonen, M. 2011. Julkisten rakennushankintojen kilpailuttamisopas. Helsinki:
Suomen rakennusmedia Oy.

Rakentamisen laatu RALA ry 2011. RALA-pätevyys. Viitattu 14.8.2011

<http://www.rala.fi/palvelut/patevyys/>

Rakentamisen laatu RALA ry 2011. RALA-sertifiointi. Viitattu 14.8.2011

<http://www.rala.fi/palvelut/sertifiointi/>

Suomen Standardisoimisliitto SFS ry 2009. ISO-9000 standardisarja. Viitattu

8.9.2011 <http://www.sfs.fi/iso9000/>

Suomen Standardisoimisliitto SFS ry 2011. Laadunhallintajärjestelmän

luominen. Viitattu 8.9.2011 <http://www.sfs.fi/iso9000/laadunhallinta/>

Työ- ja elinkeinoministeriö 2007. WTO:n julkistenhankintojen sopimus (GPA.)

Viitattu 20.8.2011 <http://www.tem.fi/index.phtml?s=2011>

Liite 1. Esimerkkien A ja B tarjouskilpailun tulokset, nykyisellä metodilla

Urakoitsija	Summa
Urakoitsija 1	164 500,00 €
Urakoitsija 2	177 500,00 €
Urakoitsija 3	83 300,00 €
Urakoitsija 4	Ei tarjonnut
Urakoitsija 5	102 460,00 €
Urakoitsija 6	78 000,00 €
Urakoitsija 7	Ei tarjonnut
Urakoitsija 8	Ei tarjonnut
Urakoitsija 9	Ei tarjonnut
Urakoitsija 10	Ei tarjonnut
Urakoitsija 11	132 000,00 €
Urakoitsija 12	83 500,00 €
Urakoitsija 13	60 500,00 €
Urakoitsija 14	184 000,00 €
Urakoitsija 15	117 500,00 €

Esimerkki A

Urakoitsija	Summa
Urakoitsija 1	145 800,00 €
Urakoitsija 2	Ei Tarjonnut
Urakoitsija 3	Ei Tarjonnut
Urakoitsija 4	Ei Tarjonnut
Urakoitsija 5	Ei Tarjonnut
Urakoitsija 6	Ei Tarjonnut
Urakoitsija 7	168 683,50 €
Urakoitsija 8	Ei Tarjonnut
Urakoitsija 9	226 800,00 €
Urakoitsija 10	Ei Tarjonnut
Urakoitsija 11	146 720,00 €
Urakoitsija 12	68 832,00 €
Urakoitsija 13	239 921,00 €
Urakoitsija 14	Ei Tarjonnut
Urakoitsija 15	168 920,00 €
Urakoitsija 16	Ei Tarjonnut
Urakoitsija 17	199 000,00 €
Urakoitsija 18	Ei Tarjonnut

Esimerkki B

Liite 2. Esimerkki A tarjouskilpailun tulokset, työssä esitetyn metodin avulla

Yrityksen nimi	Hintatason pisteet (max määrä 55pts.)	Laadunjärjestelmä (max määrä 8pts.)	Ympäristösertifikaatti (0 - 2 pts.)	Liikevaihto (max 4pts.)	Työntekijät kohteessa (max 5pts.)	Työntekijöiden lukumäärä yrityksessä (max 5pts.)	Luottoluokitus ALFA (max. 5pts.)	Referenssit (max 5pts.)	Yhtäjaksoinen toiminta (max. 6pts.)	Yhteispisteet
Urakoitsija 1	20		0	4	4	4	5	0	6	47
Urakoitsija 2	15	4	0	2	4	1	4	0	6	36
Urakoitsija 3	45	4	0	2	3	2	4	0	6	66
Urakoitsija 4	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Urakoitsija 5	35	4	0	4	4	3	5	0	6	61
Urakoitsija 6	50	0	0	0	5	0	3	0	6	64
Urakoitsija 7	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Urakoitsija 8	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Urakoitsija 9	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Urakoitsija 10	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Urakoitsija 11	25	4	0	1	3	0	4	0	6	43
Urakoitsija 12	40	0	0	0	3	0	2	0	6	51
Urakoitsija 13	55	0	0	1	3	0	4	0	5	68
Urakoitsija 14	10	4	0	4	4	5	4	0	5	36
Urakoitsija 15	30	4	0	2	4	0	3	0	6	49

Liite 3. Esimerkki B tarjouskilpailun tulokset, työssä esitetyllä metodilla.

Yrityksen nimi	Hintatason pisteet (max määrä 55pts.)	Liikevaihto (max 4pts.)	Työntekijät kohteessa (max 5pts.)	Työntekijöiden lukumäärä yrityksessä (max 5pts.)	Luottoluokitus ALFA (max. 5pts.)	Referenssit (max 5pts.)	Yhtäjaksoinen toiminta (max. 6pts.)	Yhteispisteet
Urakoitsija 1	50	1	2	5	4	5	6	73
Urakoitsija 2	0	0	0	0	0	0	0	0
Urakoitsija 3	0	0	0	0	0	0	0	0
Urakoitsija 4	0	0	0	0	0	0	0	0
Urakoitsija 5	0	0	0	0	0	0	0	0
Urakoitsija 6	0	0	0	0	0	0	0	0
Urakoitsija 7	40	0	3	1	1	3	2	50
Urakoitsija 8	0	0	0	0	0	0	0	0
Urakoitsija 9	25	1	4	2	1	5	1	39
Urakoitsija 10	0	0	0	0	0	0	0	0
Urakoitsija 11	45	0	3	2	1	5	2	58
Urakoitsija 12	55	0	1	4	1	5	6	72
Urakoitsija 13	20	0	0	0	2	5	2	29
Urakoitsija 14	0	0	0	0	0	0	0	0
Urakoitsija 15	35	0	2	0	2	2	3	44
Urakoitsija 16	0	0	0	0	0	0	0	0
Urakoitsija 17	30	0	5	3	1	5	0	44
Urakoitsija 18	0	0	0	0	0	0	0	0