

Aki-Pekka Tammilehto

Suunnitteluhankinnan kehittäminen

Case: Helsingin Energia, HelenUlkovalaistus

Metropolia Ammattikorkeakoulu

Ylempi ammattikorkeakoulututkinto

Hankintatoimen koulutusohjelma

Opinnäytetyö

28.3.2014

Tekijä(t) Otsikko	Aki-Pekka Tammilehto Suunnitteluhankinnan kehittäminen
Sivumäärä Aika	57 sivua + 6 liitettä 28.3.2014
Tutkinto	Insinööri (ylempi AMK)
Koulutusohjelma	Hankintatoimi
Suuntautumisvaihtoehto	-
Ohjaaja(t)	Olli Markkanen, Yksikönpäällikkö Esa Väänänen, Lehtori
<p>Tämän työn tarkoituksena oli kehittää HelenUlkovalaistuksen suunnitteluhankintaa ja kilpailuttaa nykyiset palveluntarjoajat. Teoreettinen viitekehys koostui hankintalainsäädännöstä (2007/348) ja varsinkin erityisalojen hankintalaista (2007/349), benchmarkingista sekä SWOT-analyysistä.</p> <p>Kehittämistehtävä toteutettiin toimintatutkimuksena, joka aloitettiin nykytila-analyysillä, jossa haettiin tietojärjestelmästä tarvittavat tiedot suunnitteluhankintojen kustannuksista viime vuosilta, haastateltiin HelenUlkovalaistuksen henkilökuntaa sekä SWOT-analyysillä selvitettiin kehitettävän kohteen vahvuudet ja heikkoudet sekä tulevaisuuden mahdollisuudet ja uhat.</p> <p>Nykytila-analyysin tuloksena saatiin selkeä käsitys siitä, mihin suuntaan suunnitteluhankintaa tulisi kehittää sekä mitä suunnittelun kilpailutuksessa tulee ottaa huomioon. Tämän jälkeen aloitettiin julkisiin hankintoihin tutustuminen sekä erityisesti otettiin huomioon erityisalojen hankintalaki, joka antoi tiukat raamit hankintaprosessille. Benchmarkingin avulla tutkittiin eri vaihtoehtoja toteuttaa suunnittelun kilpailutuksia sekä valittiin parhaat käytännöt, joita pystyttiin hyödyntämään lopullisissa tarjouspyyntömaterialaaleissa.</p> <p>Kilpailutuksen valmisteluvaiheessa määriteltiin ja valittiin tarkkaan osallistumishakemukseen kelpoisuusehdot, jotta viimeiseen vaiheeseen saatiin tarjoajien määrää karsittua. Tarjouspyynnössä päätettiin käyttää valintaperusteena kokonaistaloudellista edullisuutta ja näin ollen tarjouspyynnössä ilmoitettiin tarkkaan käytetyt vertailuperusteet ja niiden suhteellinen painotus (painoarvot). Hinnan painoarvoksi määriteltiin 40 % ja laadun painoarvoksi määriteltiin 60 %. Tarjouksien vertailuun laadittiin malli, jonka avulla saadut tarjoukset pystyttiin vertailemaan. Laadullinen vertailu suoritettiin arvioimalla ja pisteyttämällä henkilöstöä ja työryhmää sekä sen organisointia ja laadunvarmistusta. Hintavertailussa otettiin huomioon henkilöryhmittäiset tuntiveloitushinnat, joiden keskinäinen painotus oli ilmoitettu tarjouspyynnössä.</p> <p>Kilpailutuksen lopputuloksena HelenUlkovalaistukseen saatiin kokonaistaloudellisesti edullisimmat puitesopimuskumppanit sekä toimiva malli suunnittelupalveluiden hankintaan jatkossakin.</p>	
Avainsanat	julkinen hankinta, palveluhankinta, suunnittelupalvelut, kilpailutaminen, hankintaprosessi

Author(s) Title	Aki-Pekka Tammilehto Developing a Procurement Process for Planning Services
Number of Pages Date	57 pages + 6 appendices 28 March 2014
Degree	Master of Engineering
Degree Programme	Master's Degree Programme in Supply Chain Management
Specialisation option	-
Instructor(s)	Olli Markkanen, Manager Esa Väänänen, Senior Lecturer
<p>The purpose of the present study was to develop the acquisition of the planning services of HelenOutdoorlighting by putting out a tender. The main theoretical framework of the study focused on the laws and regulations concerning public procurement, as well as on benchmarking and SWOT-analysis.</p> <p>This development project was carried out as an action research. The project began by a present state analysis, which consisted of the following steps: data mining the IT-systems for all the needed data about annual costs of procurements for planning services, interviewing the staff of HelenOutdoorlighting and making a SWOT-analysis to find out the development target's strengths, weaknesses, opportunities and threats.</p> <p>The present state analysis indicated clearly how the procurement process should be developed as well what aspects should be considered in the tendering process. Benchmarking was used to identify the best practices and create a clear vision for the final tender.</p> <p>In the first phase of the public procurement only half of the contenders met the strictly set terms to take part in the tender. The selection criterion of the tender was a total economic affordability and the evaluation criteria were chosen after careful research. In the tenders' final comparison, the price ratio was 40 % and the quality ratio was 60 %. The quality comparison included the references of the staff and the work group and also their organizational skills and quality management control. The weighted price comparison took into account the hourly charged prices for the different price categories of the planning organization.</p> <p>As a result of the tender, HelenOutdoorlighting got the two most suitable partners for planning. HelenOutdoorlighting also got a useful model for putting out to tender the needed planning services in the future.</p>	
Keywords	public procurement, procurement of services, planning services, invite to tender, procurement process

Sisällys

1	Johdanto	1
2	Kehittämiskohteen esittely	1
2.1	Helen-konserni	1
2.2	Kohdeorganisaation kuvaus	2
2.2.1	Prosessit	2
2.3	Toimialan kuvaus	4
2.3.1	Suunnittelijan rooli	4
2.4	Tarve tutkimukselle	5
2.5	Kehittämistehtävän tutkimusongelma, -kysymykset ja tavoitteet	5
2.5.1	Tutkimuskysymykset	6
2.5.2	Tavoitteet	6
2.6	Kehittämistehtävän mittarit	7
3	Tutkimusmenetelmät	7
3.1	Toimintatutkimus	7
3.2	Tutkijan rooli	8
3.3	Laadulliset eli kvalitatiiviset tutkimusmenetelmät	9
4	Teoreettinen viitekehys	9
4.1	SWOT-analyysi	11
4.2	Benchmarking	12
4.2.1	Benchmarkingin tavoitteet ja hyödyt	13
4.3	Julkinen hankinta	14
4.3.1	Helsingin kaupungin hankintastrategia	15
4.3.2	Toimintaympäristö ja sen muutokset	16
4.3.3	Kilpailuttaminen julkishallinnossa	17
4.3.4	Kilpailuttamisen uhat	18
4.3.5	Palveluiden ostaminen	18
4.3.6	Erytisalojen hankintalaki	19
4.3.7	Julkisten hankintojen ilmoittaminen	21
4.4	Kilpailuttamisen vaikutus kustannuksiin ja laatuun	21
5	Kehittämistehtävän toteutus	23
5.1	Kehittämistehtävän lähtökohdat	23
5.2	Nykytila-analyysi	23

5.2.1	BasWare IP Monitor –järjestelmän laskuarkisto	23
5.2.2	SWOT-analyysi	24
5.2.3	Hankehallinnan ryhmäkeskustelu	24
5.2.4	Benchmarking	26
5.3	Päätös kilpailutusprosessin käynnistämisestä	26
6	Hankintaprosessi	27
6.1	Hankinnan suunnittelu	27
6.1.1	Hankinnan ennakoidun arvon laskeminen	28
6.2	Hankintamenettely	29
6.2.1	Neuvottelumenettely	29
6.3	Hankinnasta ilmoittaminen	30
6.3.1	Cloudian kilpailutusjärjestelmä	30
6.4	Ehdokkaiden ja tarjoajien soveltuvuus	31
6.4.1	Ehdokkaiden ja tarjoajien soveltuvuuden vaatimukset ja vaadittavat selvitykset	31
6.5	Määraajat	34
6.6	Tarjouspyynnön laatiminen ja lähettäminen neuvottelumenettelyssä	35
6.7	EU-hankinnan tarjouspyyntö	36
6.7.1	Tarjoajan palvelun laadun vähimmäisvaatimukset	37
6.7.2	Tarjoajan hinnan määrittely	38
6.7.3	Vertailuperusteet	38
6.8	Tarjousten käsittely	40
6.8.1	Tarjousten laadullinen vertailu	41
6.8.2	Tarjousten hintavertailu	44
6.9	Hankintapäätös ja hankintasopimus	46
6.9.1	Odotusaika	47
7	Kehitystehtävän tulosten arviointi	48
7.1	Vastaukset tutkimuskysymyksiin	48
7.2	Kilpailutuksen tulokset	50
7.2.1	Hintavertailu	51
7.2.2	Laatuvertailu	51
7.3	Toimintamalli	52
8	Yhteenveto	52
8.1	Kehittämistehtävän arviointi	52
8.2	Viitekehityksen soveltuvuus kehittämistehtävään	54
8.3	Tutkimuksen validiteetti ja reliabiliteetti	54
8.4	Johtopäätökset	55

Liitteet

Liite 1. Osallistumispyyntö

Liite 2. Osallistumishakemusten vertailu (salainen)

Liite 3. Hankintaohjelma (salainen)

Liite 4. Tarjouspyyntö (salainen)

Liite 5. Laadullinen vertailu (salainen)

Liite 6. Tarjousten vertailutaulukko (salainen)

1 Johdanto

HelenUlkovalaistus (HUV) on Helsingin Energian (Helen) erillinen liiketoimintayksikkö, joka toimittaa julkisia ulkovalaistuspalveluja. HUV:n toiminta-ajatuksena on edistää Helsingin kaupungin turvallisuutta, viihtyisyyttä ja kaupunkikuvaa tarjoamalla kustannustehokkaasti laadukkaita ja energiatehokkaita ulkovalaistuspalveluja. Tässä kehittämissuunnitelmassa paneudutaan siihen, miten HUV:n tarvitsemien suunnittelupalveluiden hankintaa voidaan kehittää ja kuinka luodaan malli palveluiden kilpailuttamiseen.

Kartoittamalla olemassa olevia hankintakokemuksia ja luomalla konkreettinen malli kilpailuttamiseen, voidaan hankinta toteuttaa mahdollisimman tehokkaasti ja saada kustannussäästöjä tulevaisuudessa. Tavoitteena on saada nykyiset palveluntarjoajat kilpailutettua ja saada uudet puitesopimukset tehtyä.

2 Kehittämiskohteen esittely

Helen on yksi Suomen suurimmista energiayrityksistä (100% kaupungin omistama liikelaitos), joka myy sähköenergiaa noin 400 000 asiakkaalle Suomessa ja kattaa kaukolämmöllä yli 90 prosenttia pääkaupungin lämmitystarpeesta. Helen tuottaa ja myy kaukojäähdytystä, joka laajenee voimakkaasti.

Energiantuotanto- ja jakelujärjestelmien suunnittelu, projektointi ja kunnossapito ovat osa Helenin palveluntarjontaa. Helen vastaa myös Helsingin julkisesta ulkovalaistuksesta.

2.1 Helen-konserni

Helen-konserni on liiketoiminnallinen kokonaisuus, jonka konsernirakenteeseen kuuluu merkittävä määrä tytäri- ja osakkuusyhtiöitä. Konsernin emoyrityksenä toimii Helen ja avainluvut on esitetty taulukossa 1. Helen-konserniin kuuluvia tytäryhtiöitä ovat sähkön siirrosta Helsingin alueella vastaava Helen Sähköverkko Oy, energiamittauspalveluja energia- ja kiinteistöalan yrityksille tuottava Mitox Oy, vesivoimayhtiö Oy Mankala Ab,

Helsingin Energian pääkonttorina toimivasta Sähkötalo-kiinteistöstä vastaava Kiinteistö Oy Helsingin Sähkötalo ja sähköisen yhdyskuntatekniikan palveluyritys Suomen Energia-Urakointi Oy. Lisäksi Helsingin Energialla on osakkuusyhtiöitä, ja se omistaa voimaosuuksia eri yhtiöissä sekä suoraan että Oy Mankala Ab:n kautta. (Helen-konsernin vuosikertomus 2012.)

Taulukko 1. Helen-konsernin avainlukuja.

	2012	2011
Liikevaihto, milj. euroa	897,1	876,2
Liikevoitto, milj. euroa	235,6	286,9
Liikevoitto %	26	33
Oman pääoman tuotto %	21	25
Omavaraisuusaste	59	62
Henkilöstön keskimäärin	1633	1663

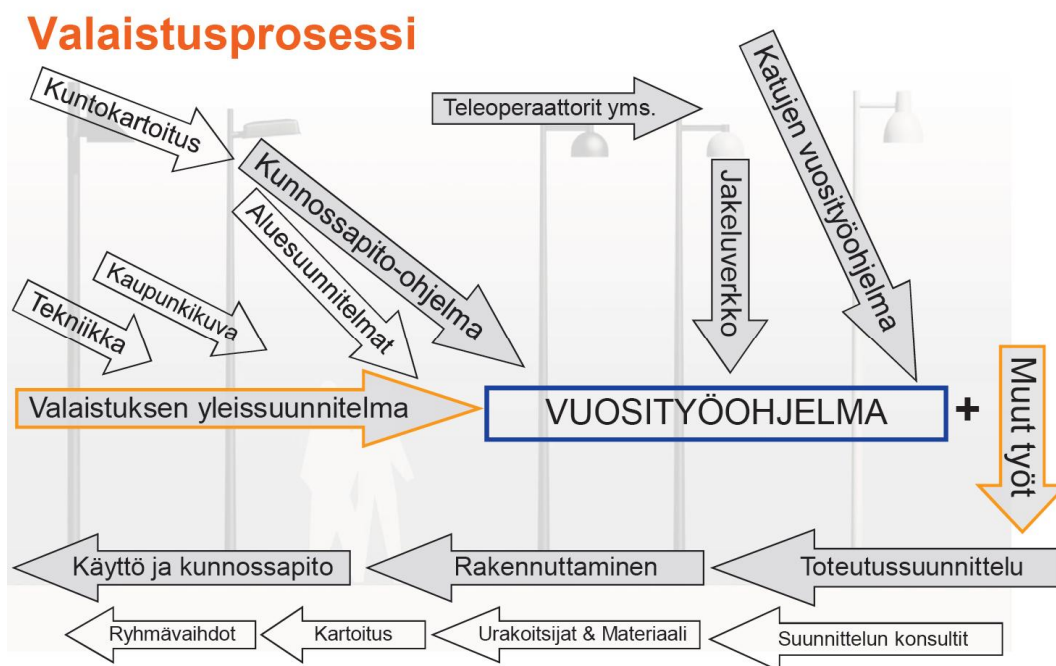
2.2 Kohdeorganisaation kuvaus

HUV on Helenin liiketoimintayksikkö, joka vastaa kokonaisvaltaisesti Helsingin kaupungin yleisten alueiden valaistuksesta. Yksikössä työskentelee 14 henkeä ja liikevaihto on n. 20 milj. euroa (v. 2011). Helsinkiä valaisee kaikkiaan 85 000 valopistettä ja niiden määrässä mitattuna kaupunkia voidaan pitää hyvin valaistuna, turvallisena kaupunkina asua ja liikkua kaikkina vuoden- ja vuorokaudenaikoina. HUV:n pääasiakkaana on Helsingin kaupungin rakennusvirasto (HKR).

HUV on organisaatio, joka hankkii tarvitsemansa urakointi-, suunnittelu- ja kunnossapitopalvelut ulkopuolisilta yrityksiltä.

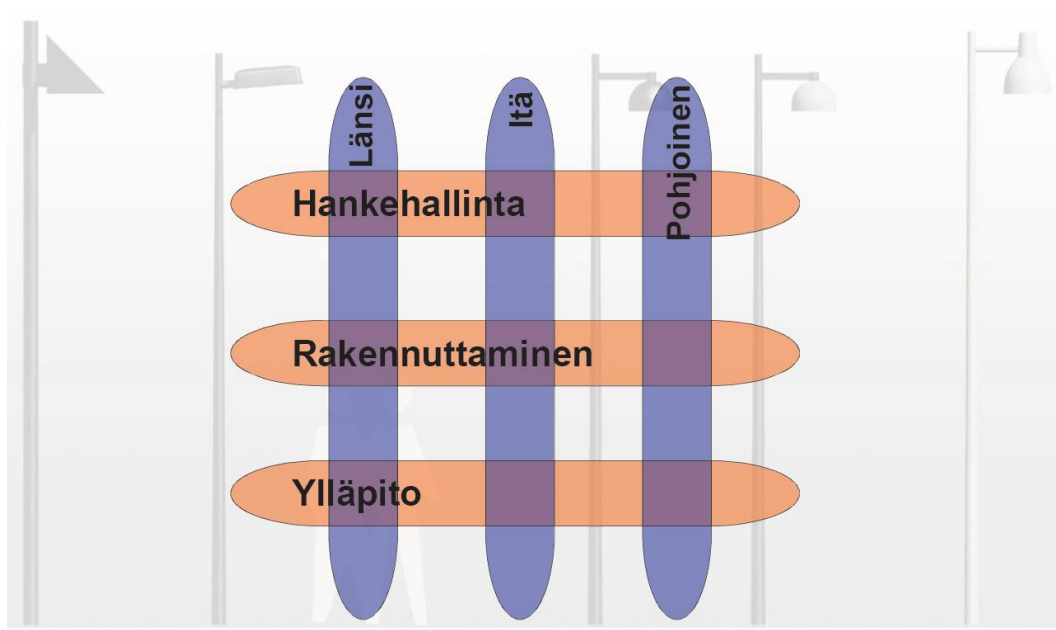
2.2.1 Prosessit

HUV:n liiketoiminta on kuvattu valaistusprosessissa (kuvio 1), jonka perustana on vuosityöohjelma. Valaistusprosessissa on kuvattu tarpeita, joiden kautta vuosityöohjelmaa rakennetaan. Vuosityöohjelma pitää sisällään uudisrakentamis- ja saneerauskohteet.



Kuvio 1. Valaistusprosessi.

HUV:n ulkovalaistusprosessi on jaettu kolmeen päätoimintoon, jotka ovat suunnittelutamis- (hankehallinta), rakennuttamis- ja ylläpito prosessi. Jokainen päätoiminto on vielä jaettu kolmeen alueeseen (länsi, itä ja pohjoinen) Helsingin kaupungin aluejakojen mukaisesti (kuvio 2).



Kuvio 2. HelenUlkovalaistuksen matriisiorganisaatio.

2.3 Toimialan kuvaus

Energian säästämisen tavoitteet juontavat EU:n energiapalveludirektiivistä, jonka mukaan Suomessa on saatava aikaan 9 %:n energiantehokkuuden parantaminen vuosina 2008–2016. Viime aikoina on ollut paljon puhetta tästä direktiivistä, jonka puitteissa hehkulamput poistuvat markkinoilta. Se on kuitenkin vain osa valaistusrintaman muutoksista. Esimerkiksi iso osa Suomen teistä, kaduista ja puistoista on valaistu elohopealampeilla, jotka poistuvat markkinoilta vuonna 2015. Tällä hetkellä Helsingissä on vielä n. 18 000 valaisinta, joissa käytetään elohopealamppuja, mutta niiden vaihtoprojekti etenee suunnitelmallisesti.

Energiapalveludirektiivi siis velvoittaa Suomen tehostamaan energiankäyttöään merkittävästi. Direktiivi korostaa julkisen sektorin roolia esimerkin näyttäjänä säästötavoitteen saavuttamisessa. Uusiin määräyksiin sopeutuminen merkitsee valaistustekniikan uudistamista ja suunnittelijoiden ammattitaito nousee entistä tärkeämpään rooliin.

Vanhentuneen tekniikan uusimisella, nykyaikaisten ohjausjärjestelmien hyödyntämisellä ja valaistustavoitteiden tarkentamisella energiansäästö voi olla käyttökohteesta riippuen 30–70 prosenttia. Valaistussuunnittelija pohtii hyvän ja laadukkaan valaistuksen lisäksi sen energiankäytön tehokkuutta. Taloudellisesti ja teknisesti onnistuneen hankinnan lähtökohtana on hyvä suunnittelu. Tilaajan on edellytettävä suunnittelijalta vankkaa ammattitaitoa ja perehtyneisyyttä nykyisiin ja tuleviin määräyksiin. Standardeissa ja suosituksissa määritellystä valaistustasosta tinkiminen ei ole oikea tapa säästää energiaa.

2.3.1 Suunnittelijan rooli

Ulkovalaistusta tarvitaan, jotta katujen ja teiden käyttö olisi turvallista kaikille liikkujille jalankulkijoista autoilijoihin. Yleisten alueiden valaistus on kuntalaisille näkyvä sekä yleiseen hyvinvointiin, viihtyisyyteen ja turvallisuuteen vaikuttava tuote. Sen toiminnallisessa ja rakenteellisessa laadussa on suunnittelijalla iso rooli. Laadukkaita ja osaavia suunnittelupalveluiden tarjoajia on markkinoilla kuitenkin rajallinen määrä.

Huolellinen ja ammattitaitoinen suunnittelu parantaa kaupunkien valaistuksen laatua siten, että haluttu valaistustaso saavutetaan mahdollisimman vähällä energialla. Ammattitaitoinen valaistussuunnittelija osaa parhaiten auttaa tässä.

2.4 Tarve tutkimukselle

Olen työskennellyt HelenUlkovalaistuksen hankehallinnassa tuotepäällikkönä vuodesta 2010 lähtien ja vastuullani on ollut suunnitteluhankinnat ja tuotevalinnat. Suunnittelu- palveluiden hankinnat olivat näkemykseni mukaan se osa-alue liiketoiminnassa, jossa oli suurin tarve kehittää palveluhankintaa. Tästä syystä valitsin yhdessä yksikön päällikkö Olli Markkasen kanssa suunnitteluhankinnan kehittämisen opinnäytetyöni aiheeksi. Toimin itse koko kehittämistehtävän vastaavana.

Helen myi vuonna 2007 ulkovalaistuksen toteutussuunnittelun tytäryhtiölleen Suomen Energia-Urakointi Oy:lle (SEU Oy) ja vuodesta 2008 lähtien suunnittelupalvelut on tilattu pääasiassa heiltä. Myös Pöyry Finland Oy:ltä on tilattu pienemmässä määrin valaistussuunnittelua. Lisäksi on käytetty muita konsultteja, jotka ovat hoitaneet pääsääntöisesti erikoissuunnitteluun liittyviä toimeksiantoja. Hankehallinta on ainoa HUV:n päätoiminnoista, jossa palveluhankintaa ei ole tähän mennessä kilpailutettu, vaan kyseessä on ollut vuosittainen suorahankinta.

Syitä tähän suunnitteluliiketoiminnan myymiseen oli:

- kaupungin esimerkki ja yleinen tahtotila suunnittelupalveluiden ulkoistamiseen
- valaistussuunnittelumarkkinoiden kehittäminen

Helen noudattaa erityisalojen hankintalakia, jolloin palvelu- ja konsulttisopimusten EU-kilpailutusraja on 400 000 euroa alv. 0 % (vuonna 2012). Konsulttipalvelujen oston kustannukset ovat ylittäneet tämän ja kilpailuttaminen on tullut ajankohtaiseksi.

2.5 Kehittämistehtävän tutkimusongelma, -kysymykset ja tavoitteet

Kehittämistehtävä rajattiin koskemaan HUV:n valaistussuunnitteluhankintaa, eli tavoitteena oli tutkia laatu- ja hintakriteereiden käyttöä valaistussuunnittelukilpailutuksessa ja

kilpailuttaa palveluntarjoajat. Tämän jälkeen tutkimusongelma oli kuvattavissa yhdellä kysymyksellä:

- Miten laadukasta suunnittelupalvelua saadaan hankittua kustannustehokkaasti julkisten hankintojen hankintalainsäädännön puitteissa?

Tutkimusongelman täsmentäminen on tutkimusprosessin ensimmäinen ja tärkeä vaihe. Jos ongelmaa ei voida määritellä, on ratkaisun esittäminen mahdotonta. Tämän takia toimintatutkimuksen kannalta on tärkeää määritellä tutkimuskysymykset, jotka hahmottavat tutkimusongelmaa ja sille asetettuja tavoitteita. Tutkimuskysymyksillä, joissa on toimintaa kuvaava elementti, pitäisi saada aikaan asiantilojen muutos, eli kysymykset asetetaan miten-muotoon (Kananen 2009 s. 25-26).

2.5.1 Tutkimuskysymykset

Tämän kehittämistehtävän tutkimuskysymykset ovat:

- Miten määritellään veloitusperuste kustannustehokkaalle suunnitteluhankinnalle (tuntihinta vai yksikköhinnat)?
- Miten vertailuperusteita voidaan käyttää palveluhankinnoissa?
- Miten asetellaan painoarvot ja niiden suhteellinen merkitys EU-hankintarajan ylittävissä hankinnoissa?
- Miten saadut tarjoukset vertaillaan ja pisteytetään (palvelun laatu ja hinta)?
- Miten kilpailutus ratkaistaan (halvin hinta vai kokonaistaloudellinen edullisuus)?

2.5.2 Tavoitteet

Kehittämistehtävän tavoitteena oli saada onnistuneen kilpailutuksen tuloksena kokonaistaloudellisin suunnittelu, mikä takaa sen, että jatkossa toimimme kustannustehokkaammin. Tavoitteena oli myös saada toimiva malli suunnittelupalveluiden hankintojen tekemiseen jatkossa. Mallissa on selvitetty hankintalain linjausten mukaiset vertailuperusteet laadun ja hinnan osalta (pisteytys).

2.6 Kehittämistehtävän mittarit

Myös mittarit voidaan jakaa kysymysten perusteella määrällisiin eli kvantitatiivisiin ja laadullisiin eli kvalitatiivisiin mittareihin. Määrälliset pyrkivät vastaamaan mitä- ja paljonko-kysymyksiin ja laadulliset miten- ja miksi-kysymyksiin. Määrällisessä mittauksessa on aina tiedossa mitattava kohde. Toimintatutkimukselle on tyypillistä, että saadut tutkimustulokset muokataan toiminnaksi. Tätä toimintaa seurataan ja arvioidaan laadullisin menetelmin. (Kananen 2009 s. 26-27.)

Tämän kehittämistehtävän onnistumisen mittareina voidaan pitää:

- toimivan mallin saamista HUV:n suunnittelupalveluiden hankintaan → laadullinen
- suunnittelupalveluiden hankinta jatkossa kustannustehokkaammin (€/kk) → määrällinen
- suunnittelupalveluiden ostohinnan kehitys (vrt. edelliseen vuoteen) → määrällinen

3 Tutkimusmenetelmät

3.1 Toimintatutkimus

Toimintatutkimus on Suomessa otettu kiinnostuneesti ja innostuneesti vastaan, mutta pitkään oltiin 1980-luvulla epäileviä ja sen ei katsottu vastaavan tieteellisen tutkimuksen vaatimuksia. Toimintatutkimuksen alkuperäisen ajatuksen esittäjäksi ja oppi-isäksi todetaan psykologi Kurt Lewin (1890-1947), mutta nykysuuntaus asettuu lähinnä Wilfred Carrin ja Stephen Kemmisin varaan. Toimintatutkimusta on määritelty vuosien mittaa monin eri tavoin:

- Toimintatutkimus on tapa tutkia jotakin ajatusta käytännössä tarkoituksella muuttaa tai kehittää sitä, saada tilanteessa aikaan todellista muutosta.
- Toimintatutkimus on prosessi, joka tähtää asioiden muuttamiseen ja kehittämiseen entistä paremmaksi. Toiminnan kehittäminen ymmärretään tällöin jatkuvaksi prosessiksi, joka ei pääty esim. entistä parempaan toimintatapaan. Keskeistä on uudella tavalla ymmärretty prosessi. (Anttila 2006.)

Kehitystehtävä toteutettiin toimintatutkimuksena, jolloin tutkimuksessa toteutui sekä työelämän kehittäminen, että tutkimus. Työelämässä tapahtuu toimintatutkimusta luonnostaan, koska siellä pyritään kehittämään ja parantamaan toimintaa. Toimintatutkimuksessa on aina tutkijan lisäksi mukana myös ihmisiä käytännön työelämästä. Toimintatutkimuksen ominaisuus on ammatillisen oppimisen ja kehittymisen prosessi. Näin tutkimus liittyy oleellisesti käytännön työelämään ja siellä havaittuihin käytännön ongelmiin, niiden tiedostamiseen ja poistamiseen. Yhteistyö on myös oleellinen osa toimintatutkimusta. Sitä tekevät ja siihen osallistuvat ne, joita ongelma koskee. (Kananen 2009 s. 7-9.)

3.2 Tutkijan rooli

Kehittämistehtävän kokonaisuus selkeytyi työn aikana sekä oma osaaminen ja ymmärrys hankintaprosessista kasvoivat. Tiedostin yhdessä ohjaajani kanssa kehittämistehtävän tärkeyden liiketoiminnallemme, koska meillä oli useamman vuoden kokemus tämän osa-alueen toiminnasta ja ongelmista.

Tutkijana osallistuin ja vaikutin kehittämistehtävään koko sen aikana. Toimin tuotepäällikkönä Hankehallintaryhmässä, joka vastaa suunnittelupalveluiden hankinnasta. Toimin yhdessä yksikönpäällikön kanssa projektinvetäjänä, minä vein asioita käytäntöön, kun taas yksikönpäällikkö varmisti, että kehittämistehtävälle asetetut tavoitteet täyttyivät. Kehittämistehtävään osallistui myös Helenin Hankintapalvelut, jossa hankinta-asiantuntijat täydensivät hankintaohjelmaa kaupallisilla ja kilpailuttamiseen liittyvillä asioilla.

Laadullisessa työssä tutkijan tulee olla aiheesta aidosti kiinnostunut ja mieluummin sen verran sisällöstä perillä, että hän osaa alusta lähtien havaita olennaiset asiat. Ulkopuolinen, joka ei tunne aihetta, saattaa tehdä virhearviointeja. Toisaalta liian kiinni aiheessa olevalla asiantuntijalla saattaa puolestaan olla monenlaisia ennakkokäsityksiä, jotka estävät joidenkin asioiden havaitsemisen. (Anttila 2006.)

3.3 Laadulliset eli kvalitatiiviset tutkimusmenetelmät

Kehitystehtävässä käytettiin laadullisia tutkimusmenetelmiä. Laadullinen tutkimus tarkoittaa mitä tahansa tutkimusta, jonka avulla pyritään ”löydöksiin” ilman tilastollisia menetelmiä tai muita määrällisiä keinoja. Laadullisessa tutkimuksessa tutkitaan kehittämiskohdetta kokonaisvaltaisesti, tarkoituksena kohteen kuvaaminen, ymmärtäminen ja tulkinta. Analyysi on laadullisessa tutkimusprosessi koko ajan mukana eri vaiheissa, jolloin se ohjaa tutkimusta ja tiedonkeruuta. (Kananen 2009 s. 18.)

Laadullisen tutkimuksen aineistonkeruussa on pyrittävä monikanavaisuuteen. Siinä on mukana haastatteluja, havainnointia, tutkijan omia muistiinpanoja, luotettavia asiakirjoja yms. (Anttila 2006.)

Tässä kehittämistehtävässä käytettiin HUV:n sisällä haastatteluja nykytilanteen ja tulevaisuuden tahtotilan kartoitusvaiheessa sekä lopussa, jotta voidaan arvioida tehtävässä onnistumista ja mahdollisia jatkotoimenpiteitä tulevaisuuteen. Haastattelut olivat etukäteen sovittuja palavereja, jotka tehtiin suullisesti ja niistä tehtiin muistiinpanot ja yhteenveto.

Haastatteluissa tärkeintä on sanallinen informaatio. Haastattelu on myös helppo ja nopea tapa hankkia tietoa. Tarkkojen muistiinpanojen tekeminen on hyödyksi myöhemmää käyttöä varten. (Anttila 2006.)

Jatkuva keskustelu koettiin tärkeäksi menetelmäksi kehittämistehtävän aikana. Palaverissa ohjaajan kanssa keskusteltiin aiheesta, työn tavoitteista, uusista ideoista, erilaisista toteuttamistavoista ja näkemyksistä. Keskustelut toimivat myös hyvin toiminnan arviointina.

4 Teoreettinen viitekehys

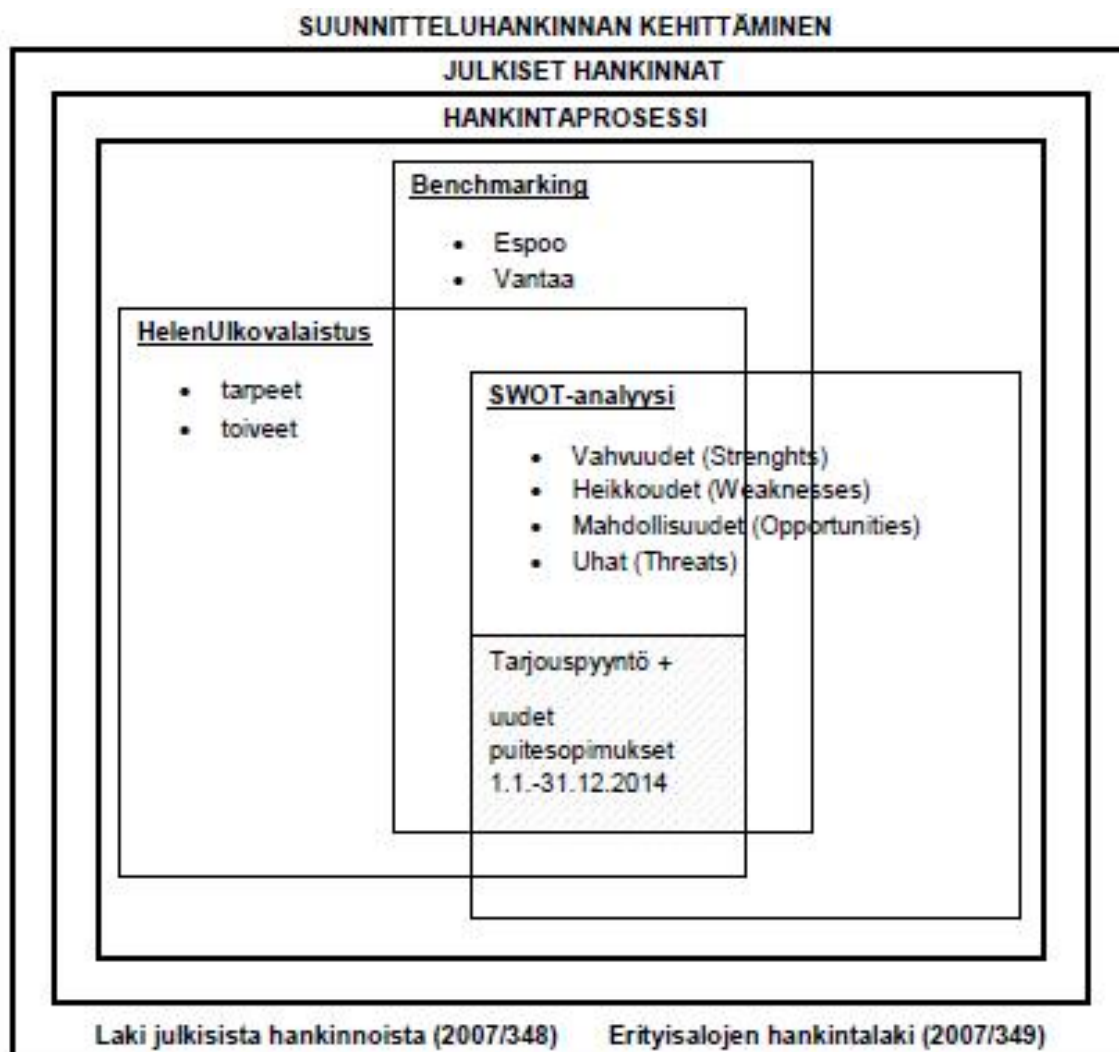
Tieteellisessä tutkimuksessa tarkastellaan havaintoja ikään kuin johtolankoina, joiden varassa etsitään vastausta tutkimuskysymyksiin ja tämän takia tarvitaan selvää näkökulmaa, jonka varassa edetään. Tätä näkökulmaa sanotaan viitekehyyksi.

Viitekehys on yleinen asetelma tutkittavassa ilmiössä esiintyvistä yhteen liittyvistä tekijöistä. Tavallisesti viitekehys on visualisoitu ja sillä tavalla havainnollistettu, mutta samalla myös pelkistetty esitys tutkimuksen teoreettisista lähtökohdista. (Anttila 2006 s. 167.)

Kehittämistehtävän teoreettiset viitekehukset löytyivät julkisen hankinnan kirjallisuutta lukemalla sekä ylemmän ammattikorkeakoulunopintojen luennoilta saatujen ajatusten pohjalta. Kehittämistehtävän alusta alkaen oli selvää, että benchmarkkaus tulisi olemaan yksi pääviitekehyksistä. Kyseisessä teoriassa tähdätään tiedon keruuseen, vertailuun ja oman toiminnan parantamiseen.

SWOT-analyysin valitsin mukaan nykytilanteen analysointiin, koska sen avulla pystyin tutkimaan vahvuuksia, heikkouksia, mahdollisuuksia ja uhkia. Kyseisen analyysin tuloksia pystyin käyttämään päätöksenteon taustana.

Yritin miettiä muitakin mahdollisia viitekehymiä, joita olisin voinut hyödyntää kehitystehtävässäni, mutta päädyin siihen, että julkinen hankinta on itsessään tarkkaan määritelty hankintalaissa ja sen ”teorian” hyödyntäminen yhdessä benchmarkkauksen ja SWOT-analyysin kanssa riittivät pohjaksi opinnäytetyölleni. Kehitystehtävän viitekehys on esitetty kuviossa 3.



Kuvio 3. Kehitystehtävän viitekehys.

4.1 SWOT-analyysi

SWOT-analyysi (nelikenttäanalyysi) on yksinkertainen ja yleisesti käytetty yritystoiminnan analysointimenetelmä, jonka avulla voidaan selvittää tutkittavan aiheen vahvuudet ja heikkoudet sekä tulevaisuuden mahdollisuudet ja uhat:

- Vahvuudet → **S**trengths
- Heikkoudet → **W**eaknesses
- Mahdollisuudet → **O**pportinities
- Uhat → **T**hreats

	Positiiviset	Negatiiviset
Sisäiset asiat	Vahvuudet	Heikkoudet
Ulkoiset asiat	Mahdollisuudet	Uhat

Kuvio 4. SWOT-analyysi.

SWOT-analyysin otin mukaan nykytilanteen kartoitusvaiheeseen, koska sen kautta pystyin pohtimaan suunnitteluhankinnan vahvuuksia, heikkouksia, mahdollisuuksia ja uhkia hieman pintaa syvemältä. Kuviossa 4 on ruudukon vasemmalle puolelle sijoitettu myönteiset ja vasemmalle puolelle negatiiviset asiat. Nelikenttäanalyysiä voi käyttää yrityksen eri toimintojen nykytilan analysointiin ja sen avulla on mahdollista tunnistaa ja arvioida ongelmia sekä suunnitella kehitystoimia. Vahvuudet ovat niitä toimenpiteitä tai resursseja, joita yritys pystyy hyödyntämään. Heikkoudet puolestaan ovat tekijöitä, joita yrityksen täytyy parantaa pystyäkseen toimimaan tehokkaasti. Terve liiketoiminta on mahdollista vasta kun tulevaisuutta vaarantavat uhat ja menestymistä edesauttavat mahdollisuudet tunnetaan. (Suomen Riskienhallintayhdistys 2014.)

Opinnäytetyön SWOT-analyysissä kuvasin suunnitteluhankinnan vahvuudet, heikkoudet, mahdollisuudet ja uhat.

4.2 Benchmarking

Pohdin asiaa hankinnan kehittämisen kannalta ja voisimmeko hyödyntää naapurikuntien (Espoo ja Vantaa) ammattitaitoa konsulttipalveluiden kilpailuttamisessa. Voisimmeko oppia muiden kokemuksista? Ensimmäinen ajatukseni oli benchmarking-menetelmän käyttäminen kehitystyössäni, joten olin yhteydessä Espoon ja Vantaan kaupungin ulkovalaistuksen parissa työskenteleviin henkilöihin, joilla on jo useamman vuoden kokemus valaistussuunnittelijoiden kilpailuttamisesta. Heiltä sain tarvitsemiani tietoja siitä, kuinka kilpailutukset on toteutettu muissa organisaatioissa.

Benchmarking on systemaattinen menetelmä, joka tähtää tiedon keruuseen, vertailuun ja oman toiminnan parantamiseen. Benchmarkingilla haetaan parhaita käytäntöjä ja sen avulla kehitetään omaa toimintaa.

Benchmarking on:

- vertailua
- arviointia
- oppimista, kuten lapsi vanhemmilta
- oppimista erinomaisilta organisaatioilta toimialasta ja sijainnista riippumatta
- rakentava tapa kyseenalaistaa omia prosesseja ja menettelyitä

Tavoitteena on oman organisaation suoritus- ja kilpailukyvyyn jatkuva parantaminen – parempi tehokkuus, turvallisuus ja tuottavuus sekä yksinkertaisesti hyödyntää toisen onnistumista oman suorituskyvyyn parantamisessa. (Hotanen, Laine, Pietiläinen 2001.)

4.2.1 Benchmarkingin tavoitteet ja hyödyt

Tavoitteet

Organisaatioilla on tarve kehittää toimintaansa valitun toiminta-ajatuksen, strategian ja tavoitteiden pohjalta. Tämän lisäksi asiakkaat ja muut sidosryhmät sekä muuttuvat olosuhteet asettavat uusia vaatimuksia. Benchmarking on varteenotettava menetelmä silloin kun tavoitteena on viedä käytäntöön kehitys- ja parantamisideoita uuden suorituskyvyn saavuttamiseksi, eikä vain tyytyä paikkaamaan virheitä.

Hyödyt

Benchmarking-menetelmän hyödyt tulevat esiin pyrittäessä mitattavan toiminnan kehittämiseen. Sen vahvuuksia ovat:

- määrätietoinen toiminnan nykytilan selvitys
- osallistujat sitoutuvat toiminnan kehittämiseen
- edistää verkostoitumista
- mahdollistaa nopean kehittymisen ja hyvien menettelytapojen soveltamisen toimialoilta toisille.

Onnistuneista prosessien kehityshankkeista löytyy esimerkkejä runsaasti ja niiden menestystekijänä on lähes aina menetelmien soveltaminen onnistuneesti uuteen ympäristöön. Asioiden havaitsemista tehostaa se, että vertaamme samankaltaisia menettelytapoja ja sovellamme opitun uuteen ympäristöön ja kulttuuriin. Onnistumisen edellytykset lähtevät aina halusta muuttua ja oppia uutta sekä soveltaa opittua omaan käyttöön. (Hotanen, Laine, Pietiläinen 2001.)

Tässä työssä pystyin hyödyntämään benchmarkingia tarjouspyynnön tekemisessä. Espoosta ja Vantaalta saamieni tietojen ja materiaalien pohjalta pystyin rakentamaan tarjouspyyntöasiakirjat, jotka parhaiten palvelivat tarpeitamme kilpailutuksessa.

4.3 Julkinen hankinta

Julkisilla hankinnoilla tarkoitetaan hankintoja, joita valtio, kunnat ja kuntayhtymät, valtion liikelaitokset sekä muut hankintalainsäädännössä määritellyt hankintayksiköt tekevät oman organisaationsa ulkopuolelta. Julkisen hankinnan muotoja ovat julkisen hankintalainsäädännön alaisen hankintayksikön suorittama tavaroiden ja palveluiden ostaminen, vuokraaminen, osamaksulla ostaminen, leasing- ja optiosopimusten solmiminen sekä rakennus- ja käyttöoikeusurakan toteuttaminen.

Julkiset hankinnat on tehtävä noudattaen Euroopan unionin (EU) hankintadirektiivien pohjalta annettuja kansallisia hankintalakeja. Lakien pääasiallisena tavoitteena on tehostaa julkisten varojen käyttöä ja myös parantaa eurooppalaisten yritysten (myös suomalaisten) kilpailukykyä. Näin pyritään turvaamaan tavaroiden, palveluiden, pääomien ja työntekijöiden vapaa liikkuvuus. (Iloranta, Pajunen-Muhonen 2012 s. 381.)

Julkisen sektorin yksiköt ovat velvollisia käyttämään hankinnoissaan olemassa olevat kilpailumahdollisuudet. Heidän on hyödynnettävä markkinoilla jo olevaa kilpailua ja pyrittävä kilpailun kautta löytämään hankintatarpeisiinsa hinta-laatu-suhteeltaan parhaiten soveltuva ratkaisu. Tarjouskilpailun järjestämisellä pyritään ylipäättään varmistamaan kilpailun syntyminen hankintoja tehtäessä.

Julkisista hankinnoista on annettu laki (348/2007), jossa säädetään julkisten hankintojen kilpailuttamismenettelyistä ja hankintojen oikeusturvakeinoista.

Hankintalainsäädännön tavoitteena on tehostaa julkisten varojen käyttöä, selkeyttää hankintaviranomaisten ostoyhteistyön edellytyksiä sekä turvata kaikille tarjoajille tasa-
puolinen ja syrjimätön kohtelu julkisissa hankinnoissa.

4.3.1 Helsingin kaupungin hankintastrategia

Hankinnat eli sisäiset ja ulkoiset palvelujen sekä aineiden, tarvikkeiden ja tavaroiden ostot muodostavat yli 40 % Helsingin kaupungin menoista → hankintojen strategisella kehittämisellä ja ohjaamisella on merkittävä vaikutus kaupungin talouteen.

Kaupungin hankintastrategiset päävalinnat:

- Hankinta-asiantuntemusta lisätään ja sen käyttöä tehostetaan hankintaosaamista parantamalla ja syventämällä sekä hankintoja soveltuvilta osiltaan keskittämällä.
- Hankintojen suunnittelussa ja toteuttamisessa huomioidaan terveiden markkinoiden sekä pienten ja keskisuurten yritysten tarpeet.
- Hankintojen ohjauksessa ja työnjaossa käytetään kilpailuttamisen keskittämisen ja tilaamisen hajauttamisen yhdistelmä- eli hybridimallia.
- Hankinnat tehdään kestävän kehityksen periaatteen mukaisesti.
- Hankinnoissa hyödynnetään tarpeiden ja mahdollisuuksien mukaan innovatiivisia, erityisesti hankintalainsäädännössä mainittuja toimintamalleja.

Kaupungin hankintastrategian toteuttaminen Helsingin energialla

HUV:n hankintastrategian pohjana on Helsingin kaupungin hankintastrategia 2011, jota sovelletaan Helen-konsernissa.

Yhä suurempi osuus Helenin hankinnoista tulee suorittaa kilpailutuksen lopputuloksena. Ilman kilpailutusta saadaan tehdä vain arvoltaan vähäisiä hankintoja. Lainsäädännössä ja kaupungin hankintasäännössä on myös lueteltu ne poikkeustapaukset, jolloin hankinta voidaan suorittaa ilman sitä edeltävää kilpailutusta.

Helenin on oma hankintaorganisaatio (Hankintapalvelut) vastaa, että kilpailutukset suoritetaan oikein sekä kilpailuttamiseen liittyvistä käytännön toimenpiteistä. Kilpailutukset toteutetaan yhdessä liiketoimintojen kanssa. Pääsääntöisesti liiketoiminto määrittelee

valmisteltavaan hankintaohjelmaan mitä ja koska hankittavaa kohdetta tarvitaan ja Hankintapalvelut täydentää hankintaohjelmaa kaupallisilla ja kilpailuttamiseen liittyvillä asioilla. Hankintapalvelut myös neuvoo, tukee ja opastaa liiketoimintoja hankintoihin liittyvissä asioissa.

4.3.2 Toimintaympäristö ja sen muutokset

Julkinen hankinta perustuu julkisten palvelujen tuottamisen tarpeisiin ja vaatii onnistuakseen toimivat markkinat, joilla tuotteista ja palveluista on kilpailua. Ostettavat tuotteet ja palvelut on pääsääntöisesti kilpailutettava ja suorahankinta on mahdollista vain poikkeustapauksissa. Julkinen hankinta on tiukasti säänneltyä.

Helsingin kaupungin hankintoja tehdään harvoin ainoastaan Suomen rajojen ulkopuolelta käsin toimivilta yrityksiltä tai kumppaneilta. Ulkomaiset yhtiöt tarjoavat kaupungille tuotteitaan ja palvelujaan suomalaisten tytäryhtiöidensä tai vastaavien kansallisten toimijoiden kautta. EU:n sisämarkkinoiden avoimuus ei ole merkittävästi lisännyt Suomen ulkopuolisten tahojen osallistumista kaupungin tarjouskilpailuihin.

Toimitusketjun hallintaan kiinnitetään yhä enemmän huomiota. Globalisaation seurauksena toimitusketjut ovat pidentyneet ja niiden hallinta on tullut aikaisempaa vaikeammaksi. Kun materiaalien hankinnasta siirrytään yhä useammin palvelukokonaisuuksien hankintaan, vähenee toisaalta tarvikkeiden hankinnan ja varastoinnin tarve tilaajan osalta.

Harmaa talous

Helsingin kaupunki torjuu harmaata taloutta. Hankintoja tehdessään kaupungin yksiköt selvittävät, onko palvelun tai tavaran toimittaja rekisteröitynyt kauppa-, ennakkoperintä-, työnantaja- ja arvonlisäverovelvollisten rekistereihin. Selville otetaan myös, onko yritys hoitanut verojen ja lakisääteisten eläkevakuutusmaksujen maksamisen sekä täyttänyt alaa koskevat työehtosopimukset tai työehtojen keskeiset sisällöt. Julkisen kilpailuttamisen avulla toteutuu kaikille tarjoajille tasavertainen ja syrjimätön mahdollisuus osallistua kilpailutuksiin. Tällä on taipumusta estää korruptiota ja harmaata taloutta. (Helsingin kaupungin hankintastrategia 2011.)

4.3.3 Kilpailuttaminen julkishallinnossa

Julkishallinnossa kilpailuttamisprosessilla on kokonaisedullisimman vaihtoehdon löytämisen ohella toinen keskeinen tehtävä: rehellisyyden ja oikeudenmukaisuuden takaaminen yhteisten varojen käytössä. Määrämuotoisella kilpailuttamisprosessilla halutaan varmistaa, että kaikki tarjolla olevat vaihtoehdot huomioidaan asianmukaisesti ja että päätös tehdään objektiivisesti organisaation sekä rahoittajan kokonaistaloudellisen edun mukaisesti. Hankinnan kokonaistaloudellisuuden punnitseminen edellyttää hankinnan teknisen sisällön hallintaa ja vahvaa taloudellista näkökulmaa.

Kilpailua pyritään saamaan aikaan, koska vain kilpailun kautta voidaan saada aikaan merkittäviä kustannussäästöjä. Ilman kilpailuttamista on aina olemassa vaara, että päädytään maksamaan palveluista enemmän kuin maksettaisiin, jos kyseinen hankinta olisi kilpailutettu.

Läpinäkyvyys

Kilpailuttamisen avulla saadaan mahdollisten kustannussäästöjen ohella myös läpinäkyvyyttä. Kilpailutuksen piiriin saattamisella tuodaan hankinta yleiseen tietoon ja tätä kautta myös varmistetaan, että kaikilla halukkailla, joilla on riittävät resurssit kilpailutukseen osallistumiseen, on myös mahdollisuus tehdä näin.

Hankintojen kilpailuttamisella tavoitellaan tehokkuutta julkisten varojen käytössä. Tavarat ja palvelut pyritään hankkimaan mahdollisimman edullisesti, laatua kuitenkaan unohtamatta. Kilpailuttamisen avulla saadaan yleensä myös enemmän vaihtoehtoja joista valita. Hankinnoista ilmoitetaankin juuri siitä syystä, että mahdollisimman moni tarjoaja tulee hankinnasta tietoiseksi ja tätä kautta mahdollisimman monella tarjoajalla on mahdollisuus osallistua kilpailutuksiin omilla tarjouksillaan.

Läpinäkyvyys kilpailutusprosessissa pyritään tekemään mahdollisimman avoimeksi. Kilpailutuksista julkaistaan ilmoitus yleisellä ilmoituskanavalla (Hilma), jota kaikilla on mahdollisuus seurata. Tarjouspyyntö on kaikkien halukkaiden ulottuvilla ja kaikki halukkaat voivat myös tarjouksia jättää. Valittu tavaran tai palvelun tarjoaja julkaistaan ja kilpailutukseen osallistuneille ilmoitetaan valintaperusteet hintojen ohella. Koko tämä

avoin prosessi tähtää siihen, että voidaan olla varmoja kilpailutukseen osallistuneiden tahojen tasapuolisesta kohtelusta. (Wolonen 2008 s. 31.)

Nykyisessä EU-ympäristössä toimittaessa täytyy ottaa huomioon myös muut kuin kotimaiset tavaroiden ja palvelujen tarjoajat julkisten hankintojen suorittamisessa ja läpinäkyvyyteen pyrittäessä. EU-direktiivien mukaan kaikkien EU-alueella toimivien tavaroiden ja palvelujen tarjoajien on oltava samassa asemassa tiettyjen eurorajojen ylittyessä. (Laki julkisista hankinnoista 2007/348.)

4.3.4 Kilpailuttamisen uhat

Epäonnistumiset liittyvät virheisiin hankintaprosessissa, tarjouspyynnöissä, tarjouksissa ja tarjousten käsittelyssä sekä eri osapuolten osaamattomuuteen. Julkisten hankintojen monimutkaisuutta lisää se, että suuri osa hankinnoista on palveluhankintoja, mikä luo omat lisähaasteensa sekä ostaja- että tarjoajapuolelle.

Hävinnyt osapuoli voi valittaa hankintapäätöksestä markkinaoikeuteen. Häviöjä haluaa valituksellaan esim. estää kilpailijaa saamasta kauppaa. Valituksista kuitenkin ainoastaan osa hyväksytään eli katsotaan, että hankintaprosessissa on ollut virhe.

Tutkimuksen tuloksena tehtävän kilpailuttamisen seurauksena saattaa olla, että nykyiset HUV:n palvelun tarjoajat vaihtuisivat kokonaan, jolloin uudet konsultit tulee kouluttaa Helenin suunnitteluprosesseihin. Nykyisten suunnittelijoiden kanssa toiminta on vakiintunutta, joustavaa ja tuloksellista, mutta kilpailutettu hinta saattaisi olla nykyistä edullisempikin.

4.3.5 Palveluiden ostaminen

Perinteisen ostamisen konseptit ja toimintamallit yhdistetään usein ennen kaikkea tavaran hankkimiseen. Palveluiden ostaminen mielletään usein erilaiseksi, vaikeammaksi, koska hankinnan kohdetta on hankalampi määritellä ja mitata.

Erilaisten palveluiden osuus hankinnoista kasvaa jatkuvasti ja on näkyvästikin suhteellisen suuri. Näkyvien palveluostojen lisäksi tavaroihin, materiaaleihin ja komponentteihin liittyy runsaasti välillisiä palveluja, onhan jo tilatun tavaran perille saapumisesta

huolehtiminen palvelua. Useat palveluhankinnat kätkeytyvät siis muodollisesti fyysisen tavaran hankintoihin. Useiden organisaatioiden hankinnoista merkittävä osa on erilaisia palveluita.

4.3.6 Erityisalojen hankintalaki

Euroopan unionin tasolla on säädetty Euroopan parlamentin ja neuvoston direktiivi 2004/17/EY vesi- ja energiahuollon sekä liikenteen ja postipalveluiden alalla toimivien yksiköiden hankintamenettelyjen yhteensovittamisesta. Tämä direktiivi on Suomessa saatettu voimaan erityisalojen hankintalailla (349/2007), joka säädettiin ja tuli voimaan yhtä aikaa itse hankintalain kanssa.

Erityisalojen hankintalain soveltamisala määräytyy hankintayksikön ja sen toiminnan luonteen perusteella. Erityisalojen hankintalaki soveltuu siinä määriteltyjen hankintayksiköiden tavara- ja palveluhankintoihin sekä rakennusurakoiden teettämiseen, kun hankinta liittyy laissa määriteltyyn erityisalan toimintaan.

Erityisalojen hankintalain 5 §:n mukaan lain soveltamisalaan kuuluvia hankintayksiköitä ovat yhtä tai useampaa erityisaloja (energiahuolto, vesi, eräät liikenteen palvelut ja postipalvelut, katso tarkemmin alla) toimintaa harjoittavat:

1. valtion, kuntien ja kuntayhtymien viranomaiset,
2. liikelaitokset,
3. julkisoikeudelliset laitokset,
4. edellä mainittujen tahojen muodostamat yhteenliittymät,
5. julkiset yritykset ja
6. viranomaisen myöntämän erityis- tai yksinoikeuden nojalla toimivat yksiköt.
(Eskola, Ruohoniemi 2011 s. 443-444.)

Edellä mainittujen syiden perusteella Helenillä noudatetaan erityisalojen hankintalakia.

Lain soveltamisala ja erot hankintalakiin

Erityisalojen hankintalain mukaiset hankintamenettelyt ja niihin sovellettavat periaatteet vastaavat siis pääosin hankintalain mukaisia menettelyjä ja periaatteita. Erityisalojen hankintalaki soveltuu kuitenkin vain EU-kynnysarvot ylittäviin, tietyillä ns. erityisaloilla

toimivien yksiköiden hankintoihin. Erityisalojen hankintalaki ei sisällä kansallisia kynnysarvoja eikä kansallisia hankintamenettelyjä, vaan perustuu kokonaisuudessaan EU:n yllä mainittuun erityisalojen hankintadirektiiviin.

Erityisaloilla toimivilla hankintayksiköillä on kuitenkin viranomaissektorin hankintayksiköistä poiketen mahdollisuus käyttää aina neuvottelumenettelyä vaihtoehtoisesti avoimen tai rajoitetun menettelyn kanssa. Myös ilmoitusmenettely ja määräajat eroavat hieman viranomaissektorista. Erityisalojen hankintalain soveltamisalaan kuuluviin hankintoihin voidaan hakea muutosta markkinaoikeudelle tehtävällä valituksella noudattaen hankintalaissa säädettyjä menettelyjä. (Eskola, Ruohoniemi 2011 s. 454.)

EU-kynnysarvot ylittävät hankinnat

Erityisalojen hankintalain soveltamisalaan kuuluvien hankintojen EU-kynnysarvot ovat hankintalain EU-kynnysarvoja korkeammat. Lisäksi erityisalojen hankintalaissa ei ole säädetty kansallisista kynnysarvoista, joten erityisalojen hankintalaki tulee sovellettavaksi vain EU-hankinnoissa. (Lähde, Hannonen 2012 s. 31.)

Hankintalain muutoksien myötä kansalliset kynnysarvot nousivat 1.6.2012 alkaen. EU-kynnysarvot muuttuvat kahden vuoden välein, viimeksi 1.1.2012. Kynnysarvolla tarkoitetaan yksittäisen hankinnan suurinta mahdollista ennakoitua arvoa. EU-kynnysarvot on esitetty taulukossa 2. Ennakoitu arvo määrittelee osaltaan myös sen, sovelletaanko hankintaan kansallista menettelyä vai EU-menettelyä. Lainsäädännöllisesti EU-kynnysarvot ja kansalliset kynnysarvot eroavat siten, että kansalliset kynnysarvot perustuvat kansalliseen lainsäädäntöön kun taas EU-kynnysarvot perustuvat GPA-sopimukseen (WTO:n julkisten hankintojen sopimus) sekä komission antamaan asetukseen. (Hankinnat.fi 2013.)

Taulukko 2. Julkisten hankintojen EU-kynnysarvot 2012, erityisalojen hankintalain 12 § (Hankinnat.fi 2013).

EU-kynnysarvot (erityisalojen hankintalain 12 §)	
Hankintalaji	Kynnysarvo (ennakoitu arvo ilman alv)
Tavara- ja palveluhankinnat	400 000 €
Rakennusurakat	5 000 000 €
Suunnittelukilpailut	400 000 €

4.3.7 Julkisten hankintojen ilmoittaminen

Julkisissa hankinnoissa siis pääperiaate on, että hankintaa koskeva tarjouskilpailu aloitetaan hankintailmoituksen julkaisemisella. Valtion viranomaisilla, kunnilla, seurakunnilla ja muilla lainsäädännössä määritellyillä hankintayksiköillä on hankinnoissaan ilmoitusvelvollisuus. Ilmoitusvelvollisuuden tavoitteena on antaa markkinoilla toimiville yrityksille riittävä tieto hankinnasta, jotta yritykset voivat hankintailmoituksen perusteella arvioida, onko niillä kiinnostusta osallistua tarjouskilpailuun vai ei. Hankinta avataan kilpailulle ilmoituksen julkaisemisella, ja tarjoajille annetaan tällöin yhtäaikaisesti samansisältöistä tietoa tarjouskilpailusta. Ilmoitusvelvollisuudella on haluttu lisätä yritysten kiinnostusta julkisia hankintoja kohtaan ja taata aito kilpailu niiden välillä. Hankintayksiköllä ei myöskään aina ole riittävästi tietoa markkinoilla olevista tarjoajista. Markkinoiden kilpailuolosuhteet hyödyntämällä pyritään edistämään julkisten varojen käyttöä.

Erityisalojen hankintadirektiivissä säädetään muun ohella, miten hankintoja koskevien ilmoitusten julkaisemisessa on meneteltävä. Direktiivien soveltamisalaan kuuluvista hankinnoista on pääsääntöisesti julkaistava hankintailmoitus. Tarjouskilpailun jälkeen valituksi tulleesta tarjoajasta on vielä annettava tieto jälki-ilmoituksella. (Lähde, Hannonen 2012 s. 15.)

4.4 Kilpailuttamisen vaikutus kustannuksiin ja laatuun

Kilpailuttamisella haetaan ennen kaikkea kustannustehokkuutta. Ilman kilpailuttamista suoritettujen hankintojen vaarana on yli markkinoiden hintatasosta nousevat kustannukset. Ostajan kannalta hintatasoa voidaan pitää ylihintaisena jos suhteellisen yksinkertaisilla keinoilla on mahdollisuus saada yritykset laskemaan hintatasoaan (myynti-

katteiden pienentäminen). Luonnollista on, että jos palveluita tarjoava yritys tietää olevansa tilanteessa, jossa ei ole olemassa kilpailua, niin yrityksellä ei ole minkäänlaista halua alentaa katteitaan määrittelemältään tasolta. Kilpailuttamisen yhtenä tärkeimpänä tekijänä on saada yritykset tietoisiksi siitä, että käynnissä on kilpailutilanne, jonka tarkoituksena on ostajan kannalta hintojen laskeminen. Usein kilpailutuksien valintakriteereinä on hinnan lisäksi muitakin, kuten esim. laatu. (Wolonen 2008 s. 34.)

Julkisten kilpailutusten voidaan katsoa teoriassa parantavan myös tuotannon tehokkuutta, koska kilpailutusten myötä tarjoajat ajetaan asemaan, jossa esim. palveluita tarjoavan yrityksen on pakko lähteä tarkastelemaan omaa tuotantoprosessiaan alusta loppuun. Kilpailutuksessa pärjäämätön yritys alkaa ihmetellä muiden tarjoajien hintatasoja, joilla pärjätään markkinoilla. Tässä vaiheessa yrityksen on aloitettava tuotantoprosessinsa tarkasteleminen, jos se aikoo pärjätä tulevissa kilpailutuksissa.

Julkisten kilpailutusten läpinäkyvyyden ansiosta mukana olleet kilpailijat saavat selville voittaneen tarjouksen ja tämän kautta hävinneet kilpailijat voivat kyseenalaistaa omaa tuotantoprosessiaan. Oman tuotantoprosessin kyseenalaistamisen kautta yritys voi parantaa tehokkuuttaan ja luoda edellytykset kilpailutuksissa pärjäämiselle tulevaisuudessa. (Wolonen 2008 s. 35.)

Yhtenä kilpailutusten välillisenä seurauksena voidaan pitää mukana olleiden yritysten tuotannon laadun paranemista. Kilpailutusten aiheuttama laadun paraneminen tapahtuu kilpailutuksen valintaprosessin kautta. Saadut tarjoukset asetetaan samalle viivalle ja niitä arvioidaan kilpailutuksen yhteydessä ilmoitettujen valintakriteereiden perusteella. Yleensä yhtenä valintakriteerinä on hankittavan tavaran tai palvelun laatu. Laatua ei itsessään voi pitää valintakriteerinä. Jotta laatu voitaisiin arvostella, niin se täytyy jakaa alakriteereihin, joilla määritellään mistä laatu muodostuu hankintayksikön näkökulmasta. Laadulle täytyy siis asettaa tietyt määritelmät hankintayksikön suunnasta.

Laatua arvostellaan tiettyjen ennalta määriteltyjen ja ilmoitettujen kriteerien perusteella ja näiden arvostelujen tuloksena saadaan taulukoita, joissa kilpailutuksessa mukana olleiden tarjoukset pisteytetään toisiaan vastaan. Taulukot julkaistaan hankintapäätöksen julkistamisen yhteydessä ja samalla kilpailutuksessa mukana olleille yrityksille tarjoutuu mahdollisuus parantaa tuotannon laatuaan nähtyään muiden pisteytykset. Pisteytykset kertovat ne laadun osa-alueet, joilla yrityksellä on parannettavaa voittaneen

seen yritykseen nähden ja tätä kautta tulee mahdollisuus oman tuotannon laadun parantamiseen. Pisteytystaulukot ovat hankintayksikölle keino löytää tarjoajien joukosta parhaiten sopiva tarjous sekä kilpailutuksessa mukana olleille yrityksille kanava palautteen saamiselle. (Wolonen 2008 s. 35-36.)

5 Kehittämistehtävän toteutus

5.1 Kehittämistehtävän lähtökohdat

Kehittämistehtävän aihe selventyi syksyllä 2012, mutta varsinaisesti työpaikalla käynnistin kehitystehtävän keväällä 2013. Opintojen edetessä luin julkisiin hankintoihin liittyvää kirjallisuutta ja Julkiset hankinnat –opintojakson aikana sain ideoita kehittämistehtävääni. Toimin itse kehittämistehtävän vastaavana, mutta alusta alkaen otin mukaan HUV:n yksikön päällikön Olli Markkasen (ohjaaja). Hänellä on aikaisempaa kokemusta suunnittelupalveluiden hankinnasta, kilpailutuksista ja kilpailutuksiin osallistumisesta sekä tiedossa nykytilanteen ongelmat.

5.2 Nykytila-analyysi

Nykytila-analyysissä hyödynsin Helenin IP-ohjelmasta saatavia tietoja suunnittelukustannuksista viimevuosien ajalta. Laadullista tutkimusmateriaalia sain haastattelemalla alaisiani (hankevastaavia) sekä käymällä aktiivista keskustelua Hankintapalveluiden kanssa. Tein suunnitteluhankinnan nykytila-analyysin yhteydessä myös SWOT-analyysin.

5.2.1 BasWare IP Monitor –järjestelmän laskuarkisto

IP-ohjelman (Invoice Processing) kautta käsitellään kaikki Helsingin Energian laskut. Käsitellyistä laskuista pystyy tekemään hakuja ja yhteenvetoja esim. konsulttien vuosittaisilla sopimusnumeroilla. Huomattava asia kehitystehtävänkannalta oli, että pystyin IP-ohjelman avulla selvittämään parin viime vuoden ajalta suunnittelupalveluiden kustannukset.

5.2.2 SWOT-analyysi

Tein suunnitteluhankinnasta SWOT-analyysin, joka perustuu omiin näkemyksiini tilanteesta (kuvio 5).

Vahvuudet (Strengths)	Heikkoudet (Weaknesses)
<ul style="list-style-type: none"> • Nykyisten palveluntuottajien hyvä maine ja ammattitaito • Pitkä ja monipuolinen kokemus • Suunnitteluprosessi on hyvin hallussa • Mahdollisuus saada suunnitelmia pikaisellakin aikataululla 	<ul style="list-style-type: none"> • Suunnittelupalveluiden hankintakäytäntöjä ei ole kehitetty • Strategiassa ei ole linjattu erikseen suunnittelupalveluiden hankintaa • Suunnittelupalvelut on ostettu suora-hankintana → ei toimita välttämättä strategian mukaisesti kustannustehokkaasti • Tuntiveloitushinnat nousseet
Mahdollisuudet (Opportunities)	Uhat (Threats)
<ul style="list-style-type: none"> • Nykyisten sopimuksien kilpailuttaminen → mahdollisuus tuntiveloitushintojen alentamiseen • Muutkin alalla toimivat konsulttiyritykset pitävät HelenUlkovalaistusta potentiaalisena asiakkaanaan • Uusia mahdollisuuksia/näkemyksiä uusien konsulttien kautta 	<ul style="list-style-type: none"> • Nykyisten palveluntuottajien vaihtuminen → resurssien väheneminen? • Suunnitelmien laadun heikkeneminen • Tuntiveloitushintojen nousu entisestään

Kuvio 5. SWOT-analyysi suunnitteluhankinnoista.

5.2.3 Hankehallinnan ryhmäkeskustelu

Ryhmäkeskustelussa vastaajien mielipiteet kirjataan muistiin ja analysoidaan myöhemmin. Ryhmäkeskustelulle on tyypillistä, että vuorovaikutusta tapahtuu keskustelun aikana kaikkien ryhmäläisten kesken, ei ainoastaan haastattelijan ja vastaajan välillä. Ryhmäkeskustelu onkin hyvä tapa kerätä paljon informaatiota vastaajilta lyhyessä ajassa. (Räsänen 2009, s. 9.)

Kehitystehtävään liittyen haastattelin alaisiani (2 kpl), jotka toimivat hankevastaavina ryhmässä, jonka päällikkönä toimin. Etukäteen sovitussa palaverissa (26.4.2013) oli mukana myös yksikön päällikkömme ja kävimme lävitse seuraavia asioita:

- Millaisena nykytilanne koetaan?
- Kuinka pitkä sopimuskausi kilpailutuksella halutaan?
- Halutaanko käyttää veloitusperusteena yksikkö- vai tuntiveloitushintoja?
- Ratkaiseeko kilpailutuksen halvin hinta vai kokonaistaloudellinen edullisuus?
- Mitä vaatimuksia palveluntarjoajilta vaaditaan?
- Kuinka monta puitesopimuskumppania halutaan?

Ryhmäkeskustelun perusteella sain hankevastaavien näkemyksen siitä, mitkä asiat nykytilanteessa ovat hyvin ja mihin kilpailutuksella on pyrittävä. Ryhmäkeskustelu antoi myös vahvistuksen omille ajatuksilleni kilpailutuksen tavoitteista. Keskustelusta saamiini tietoja käytin hyväksi osallistumispyyntö- sekä tarjouspyyntövaiheessa.

Haastattelun perusteella kokosin tärkeimmät johtopäätökset:

- nykytilanteeseen oltiin tyytyväisiä → nykyisten konsulttien vaihtuminen koettiin uhkana, koska uusien kouluttaminen työllistää aina yhteistyön alkuvaiheessa
- Helenin mahdollinen yhtiöittäminen vuoden 2014 aikana saattaa vaikuttaa HUV:n säilymiseen konsernissa, joten sopimuskaudeksi haluttiin vuosi 2014 (optiot 1+1 vuotta)
- yksikköhinnat koettiin liian hankalaksi toteuttaa meidän projekteissa, joten päätettiin käyttämään kilpailutuksessa tuntiveloitushintaa nykyiseen tapaan
- haluttiin, että laadulla on hintaa enemmän vaikutusta, joten kokonaistaloudellinen edullisuus tulisi ratkaisemaan kilpailutuksen
- vaatimuksista konsulteille nousi esiin sähkösuunnittelun tekeminen yhdessä valaistussuunnitelmien kanssa, nykyisen kaltaiset ohjelmistovaatimukset (MicroStation ja DiaLux) ja pitkä kokemus kaupunkiympäristön valaistussuunnittelusta (referenssit)
- nykyiseen kahden konsultin käyttöön ollaan oltu tyytyväisiä eikä olla pelkästään yhden palveluntarjoajan varassa → jatketaan tulevaisuudessa samalla tavalla

5.2.4 Benchmarking

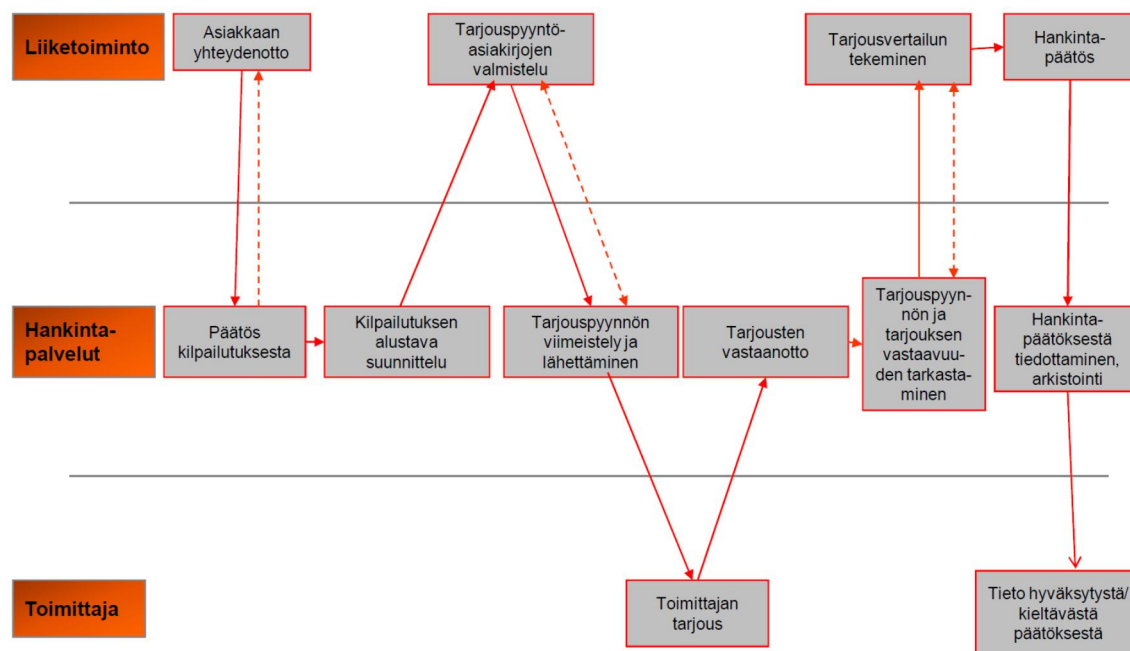
Otin jo hyvissä ajoin ennen kilpailuttamispäätöksen tekoa yhteyttä sähköpostitse Espoon ja Vantaan ulkovalaistuksesta vastaaviin henkilöihin. Sain laajat tiedot heidän viimekertaisista kilpailutuksistaan ja niitä vertailemalla pystyin selvittämään hyviksi havaitut käytännöt, joita pystyin hyödyntämään tarjouspyyntömateriaaleissa.

Vantaalla on kilpailutuksessa ollut osittain veloitusperusteena yksikköhinnat ja Espoossa puhtaasti tuntiveloitushinta. Tutkin yksikköhinnan käytön mahdollisuutta ja soveltumista Helsingissä, mutta päädyin kuitenkin siihen, että meidän suunnittelutoimeksiannoissamme yksikköhinnat eivät ole käyttökelpoinen veloitusperuste, vaan käytämme myös jatkossa tuntiveloitushintaa. Päädyin tähän benchmarkingin ja ryhmäkeskustelun perusteella, koska eri suunnittelutoimeksiannot ovat pääsääntöisesti Helsingissä erilaisia/-laajuisia ja yksikköhintoja olisi tullut liian monia kun räätälöintiä on liikaa.

5.3 Päätös kilpailutusprosessin käynnistämisestä

Nykytila-analyysin perusteella päädyimme yhdessä HUV:n yksikön päällikön ja Helenin hankintapäällikön kanssa siihen, että kilpailuttaisimme suunnitteluhankinnan. Uudet sopimukset oli tarkoitus saada alkamaan tammikuussa 2014.

Kilpailutus toteutettiin yhteistyössä Hankintapalveluiden kanssa. Määrittelin valmisteltavaan hankintaohjelmaan mitä ja koska hankittavaa palvelua tarvitaan ja Hankintapalvelut täydensi hankintaohjelmaa kaupallisilla ja kilpailuttamis-asioilla. Kuviossa 6 on kuvattu kilpailutusprosessin kulku Helenillä.



Kuvio 6. Kilpailutusprosessin kuvaus Helenillä.

Kilpailutusprosessin tarkoituksena oli saada HelenUlkovalaistukselle paras mahdollinen palvelu kilpailuttamalla hankinnan kohde kaupungin ja EU-säännösten mukaisesti. Hankintaprosessi on kuvattu tarkemmin luvussa 6.

6 Hankintaprosessi

Hankintaprosessilla tarkoitetaan julkisen hankinnan kilpailuttamisen eri vaiheita ja siinä noudatettavia menettelytapoja ja käytäntöjä.

6.1 Hankinnan suunnittelu

Julkiset hankinnat on tehtävä ammattitaidolla, osaavasti ja taloudellisesti järkevästi. Tämä edellyttää, että hankinnat tehdään suunnitelmallisesti, tarkoituksenmukaisesti, markkinat ja niiden toimintaperiaatteet tuntien ja huomioon ottaen.

Julkisen hankinnan tekemiseen on varattava riittävästi aikaa ja se on pääsääntöisesti aina kilpailutettava. Keskipertaisen hankinnan kilpailuttaminen vaatii aikaa jopa useita

kuukausia. Hankintayksikön itsensä aiheuttama kiire ei ole riittävä peruste hankinnan kilpailuttamatta jättämiselle.

Julkista hankintamenettelyä ei tule käynnistää perusteettomasti tai vain markkinatilanteen kartoittamiseksi. Tarkoitus on, että hankintaprosessi pääsääntöisesti johtaa hankintasopimukseen. (Hankinnat.fi 2013.)

6.1.1 Hankinnan ennakoidun arvon laskeminen

Hankinnan arvon laskemisella pyritään selvittämään, mitkä säännöt soveltuvat tehtävään hankintaan. Hankinnan arvosta riippuu, mitkä säännöt siihen soveltuvat vai onko kyseessä ns. pienhankinta, johon hankintalain säännöksiä ei sovelleta.

Hankinnan arvon laskemisen lähtökohtana on, että arvon on pädetävä hankintailmoituksen lähettämishetkellä tai hankintamenettelyn aloittamisen ajankohtana. Mahdollinen tiedossa oleva hankinnan muutos tulee mahdollisuuksien mukaan ottaa huomioon hankinnan ennakoitua arvoa laskettaessa. Ennakoidun arvon laskemisessa käytetään suurinta maksettavaa kokonaiskorvausta ilman arvonlisäveroa. Kokonaiskorvaukseen sisältyvät optio- ja pidennysehdot sekä hankintamenettelyn kuluessa maksettavat mahdolliset palkkiot ja maksut ehdokkaille ja tarjoajille. Määräajoin uudistettavien sopimusten osalta ennakoidun kokonaisarvon laskennassa käytetään edellisen vuoden tai tilikauden vastaavien hankintojen arvoa huomioiden ne ennakoitua muutokset, joita tulevalla sopimuskaudella on odotettavissa. Puitejärjestelyissä ennakoidun arvon laskennassa käytetään puitejärjestelyn keston ajalle suunniteltujen hankintojen enimmäisarvoa. (Hankinnat.fi 2013.)

Selvitetyämme lähtökohtia hankinnalle päädyimme siihen, että haluamme kilpailutuksen tuloksena kaksi toimittajaa, joiden kanssa tekisimme puitesopimukset sopimuskaudelle 1.1.2014–31.12.2014 sekä mahdollisesti kahdelle optiovuodelle (1+1). Sopimuskauden pituus määräsi sen, että hankinnan hinta-arvioksi määräytyi 500 000 €/vuosi, joten hankinnan kokonaishinta-arvio oli 1 500 000 € (ilman arvonlisäveroa). Hinta-arvion perusteella hankinta ylittää erityisalojen EU-kynnysarvon palveluhankinnoissa (Taulukko 1 → 400 000 €).

6.2 Hankintamenettely

Hankintamenettelyn valinta riippuu yleensä hankinnan kohteesta ja arvosta. Menettelyn valintaan vaikuttavat muun muassa hankinnan laatu ja monimutkaisuus. Hankintamenettelyä valittaessa kehitystehtävään selvitettiin seuraavia asioita:

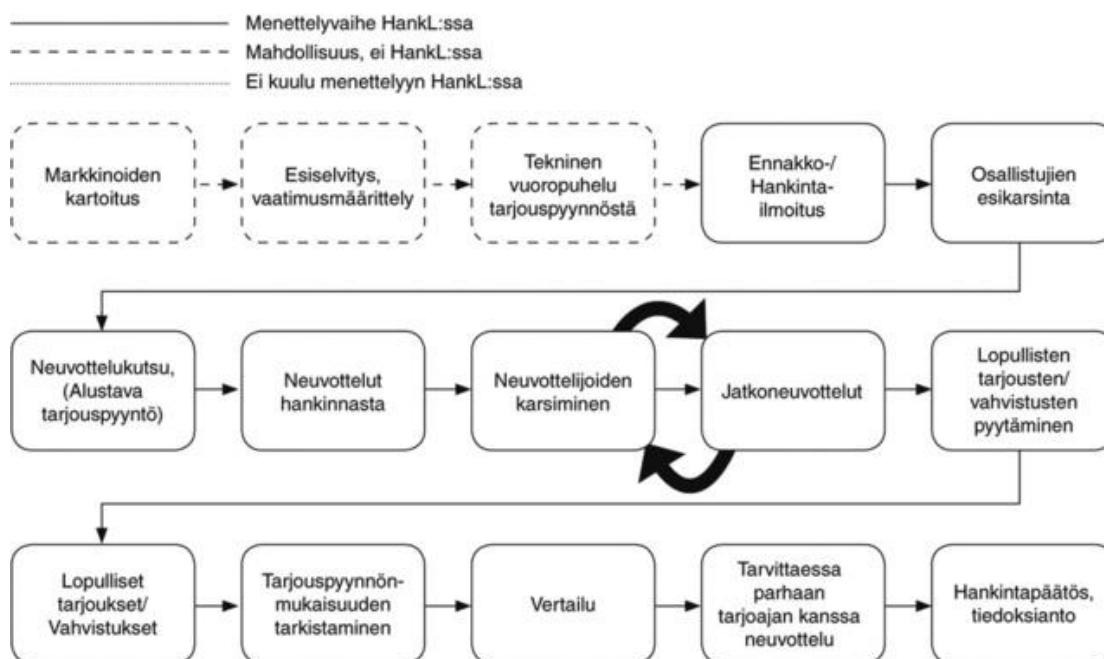
- millaiset taustatiedot hankinnasta oli
- hankinnan vaihtoehtoiset toteutustavat
- potentiaaliset toimittajat (määrä)
- hankinnan arvo
- aiottiinko valita yksi vai useampi toimittaja
- millainen hankintasopimus aiottiin tehdä

6.2.1 Neuvottelumenettely

Kehitystehtävän hankintamenettelyksi valittiin neuvottelumenettely (Kuvio 7), jolla tarkoitetaan hankintamenettelyä, jossa hankintayksikkö julkaisee hankinnasta ilmoituksen (osallistumispyyntö) ja johon kaikki halukkaat toimittajat voivat tehdä osallistumishakemuksen. Hankintayksikkö valitsee osallistumishakemuksien perusteella ne ehdokkaat, joiden kanssa se neuvottelee hankintasopimuksen ehdoista. Neuvottelumenettelyn käyttö edellyttää aina hankintalaissa olevaa perustetta. Perusvelvollisuus edellytysten täyttymisestä on hankintayksiköllä. (Hankinnat.fi 2013.)

Tämän kehitystehtävän osalta EU-hankinnassa voitiin käyttää neuvottelumenettelyä, koska kyseessä oli asiantuntija- ja osaamispalvelujen hankinta, jossa hankinnan luonteen vuoksi tarjouspyyntöä ei voitu laatia niin tarkasti, että paras tarjous olisi voitu valita avoimella tai rajoitetulla menettelyllä. Myöskään erityisalojen hankintalain mukaan perusteita neuvottelumenettelyn käytölle ei tarvita. Neuvottelumenettelyn hankintaprosessi on kuvattu kuviossa 7.

Neuvottelumenettely



Kuvio 7. Neuvottelumenettelyn hankintaprosessi (JHS-suositukset. 2012.).

6.3 Hankinnasta ilmoittaminen

Hankintailmoituksella tarkoitetaan varsinaista ilmoitusta tarjouskilpailusta. Ilmoituksen tarkoituksena on tiedottaa tarjoajille meneillään olevasta tarjouskilpailusta. Hankintailmoitus käynnistää hankintamenettelyn ja siinä julkaistaan hankintaa koskevat olennaiset tiedot. Ilmoituksen muoto vaihtelee valitun hankintamenettelyn mukaan.

6.3.1 Clodian kilpailutusjärjestelmä

Clodian järjestelmä on yksi Euroopan johtavista sähköisistä hankintajärjestelmistä ja sen avulla hankintayksiköt pystyvät helpottamaan jokapäiväistä toimintaansa, saavuttamaan isoja säästöjä hankintaprosessissaan sekä kehittämään hankintojaan ja tehostamaan toimintaansa. Kilpailutusjärjestelmällä hankintayksikkö voi hoitaa koko kilpailutusprosessin alusta loppuun kansallisen ja EU-tason hankintalainsäädännön mukaisesti. (Clodia Oy. 2013.)

Helenillä Clodian kilpailutusjärjestelmän tarkoituksena on automatisoida ja tehostaa hankintaprosessin eri vaiheita erityisalojen hankintalain vaatimusten mukaisesti. Tar-

jouspyynnöt laaditaan yhteistyössä teknisten käsittelijöiden kanssa, jonka jälkeen Hankintapalvelun henkilöt vievät tarjouspyynnöt Clouidian järjestelmään.

Tämän kehitystehtävän osalta HILMA-ilmoitus/osallistumispyyntö julkaistiin Clouidian kautta 9.7.2013 ja osallistumishakemukset tuli toimittaa 30.8.2013 mennessä (Ks. liite 1). Osallistumishakemuksia saimme 12 kpl:ta määräaikaan mennessä.

6.4 Ehdokkaiden ja tarjoajien soveltuvuus

Hankinnan kohteen määrittämisen ohella hankintayksikkö voi asettaa vaatimuksia ehdokkaiden ja tarjoajien rahoitukselle ja taloudelliselle tilanteelle, tekniselle suorituskyvyille ja ammatilliselle pätevyydelle. Edellä mainittujen vaatimusten täyttymisen osoitukseksi hankintayksikkö voi pyytää tarjoajia ja ehdokkaita toimittamaan tilanteestaan selvityksiä. Mikäli tarjoajat ja ehdokkaat eivät täytä asetettuja vaatimuksia, on ne suljettava tarjouskilpailun ulkopuolelle.

Hankintayksikön mahdollisesti asettamien vaatimusten lisäksi hankintalaissa on esitelty perusteet ehdokkaan tai tarjoajan poissulkemiselle kilpailusta. Laissa on sekä hankinnanvaraisia että pakollisia sulkemisperusteita, jotka on tyhjentävästi lueteltu.

6.4.1 Ehdokkaiden ja tarjoajien soveltuvuuden vaatimukset ja vaadittavat selvitykset

Kilpailutuksen osallistumispyynnössä selvitimme ehdokkaiden ja tarjoajien (palveluntuottajien) soveltuvuutta eli kykyä toteuttaa hankinta. Koska kyseessä oli EU-hankinta, niin tämä tapahtui esittämällä osallistumispyynnössä ehdokkaiden ja tarjoajien rahoituksellista ja taloudellista tilannetta, teknistä suorituskykyä ja ammatillista pätevyyttä sekä laatua koskevia vaatimuksia (liite 1).

Soveltuvuusvaatimusten tulee olla puolueettomia eivätkä ne saa vaarantaa ehdokkaiden ja tarjoajien tasapuolista kohtelua. Hankintayksikön tulee hankinnan ja luonteen ja laajuuden perusteella harkita vaatimusten tasoja, sillä soveltumattomat tai liian ankarat vaatimukset voivat rajoittaa tarpeettomalla tavalla kilpailua. (Hankinnat.fi 2013.)

Taloudellinen ja rahoituksellinen tilanne

Arvioidakseen ehdokkaan tai tarjoajan hankinnan toteuttamiseen liittyvien taloudellista suorituskyyä koskevien vähimmäisvaatimusten täyttymistä tai valitessaan neuvottelumenettelyssä ehdokkaita, hankintayksikkö voi pyytää ehdokasta tai tarjoajaa osoittamaan rahoituksellisen ja taloudellisen tilanteensa. (Hankinnat.fi 2013.)

Osallistumishakemuksessa pyysimme ehdokkailta/tarjoajilta selvityksiä, joiden perusteella arvioimme liiketoimintakelpoisuutta ja voidakseen osallistua menettelyyn oli seuraavien ehtojen täytyttävä:

- Todistus siitä, että tarjoaja ja hänen alihankkijansa ovat maksaneet verot sekä eläkevakuutusmaksut.
- Todistus siitä, että tarjoaja ja hänen alihankkijansa on rekisteröitynyt kauppa-, työnantaja- ja ennakkoperintärekisteriin sekä arvonlisäverolain mukaiseen arvonlisäverovelvollisten rekisteriin. Jos tarjoaja ei ole kaupparekisteriin merkitty, tuli rekisteröimättömyys perustella.
- Selvitys työhön sovellettavasta työehtosopimuksesta tai keskeisistä työehdoista.
- Todistus tapaturmavakuutuksesta ja sen voimassaolosta (oltava voimassa sopimuksentekohetkellä).

Edellä mainittuja todistuksia ei kuitenkaan tarvinnut toimittaa, mikäli toimittaja oli liittynyt Tilaajavastuu.fi:n Luotettava kumppani -palveluun tai toimittajayritys oli julkisoikeudellinen yhteisö tai julkinen osakeyhtiö (oyj). Mikäli tarjoaja ei kuulunut Tilaajavastuu.fi:n Luotettava kumppani -ohjelmaan, niin todistukset oli annettava yllä mainitun mukaisesti.

Tarjoajien taloudellisesta ja rahoituksellisesta tilanteesta pyysimme osallistumishakemuksessa selvityksiä (tarjoajan soveltuvuuden vähimmäisvaatimukset):

- Tarjoajalla tuli olla riittävät taloudelliset edellytykset hankinnan suorittamiseen. Tätä ominaisuutta arvioimme tarjoajan vakavaraisuudesta ja luottokelpoisuudesta saatujen tietojen perusteella. Tarjoajan taloudellinen tilanne tuli olla sellainen, että se Suomen Asiakastieto Oy:n ratingluokituksessa oli vähintään tyydyttävä A tai riskiluokka oli 1-3 tai sen katsottiin tilinpäätösasiakirjojen tai muun vastaavan selvityksen mukaan olevan vastaava. Mikäli em. tietoja ei ollut saa-

tavilla Suomen Asiakastieto Oy:stä, niin oli annettava kahden viimeisimmän tilikauden tilinpäätösasiakirjat.

- Tarjoajan tuli antaa todistus vakuutusyhtiön vastuuvakuutuksen voimassaolosta ja maksetuista vakuutusmaksuista.

Osallistumispyynnössä oli maininta, että tarjoajat, joiden luokitus Suomen Asiakastieto Oy:n ratingluokituksessa on C taikka riskiluokituksessa 5, suljetaan pois tarjouskilpailusta. Tarjoajat, joiden ratingluokitus on B taikka riskiluokitus 4, voidaan sulkea pois tarjouskilpailusta, jos tarjoaja ei kykene esittämään luotettavaa selvitystä toimenpiteistä, joihin se ryhtyy tai on ryhtynyt taloudellisen tilanteensa parantamiseksi. Kaikki osallistumishakemuksen jättäneet tarjoajat täyttivät ko. vaatimukset (liite 2).

Tekninen suorituskyky ja ammatillinen pätevyys

Arvioidakseen ehdokkaan ja tarjoajan tekniseen suorituskykyyn ja ammatilliseen pätevyyteen liittyvien vähimmäisvaatimusten täyttymistä tai valitessaan neuvottelumenettelyssä ehdokkaita, hankintayksikkö voi pyytää ehdokasta tai tarjoajaa osoittamaan teknisen suorituskykynsä ja ammatillisen pätevyytensä EU-hankinnoissa laissa tarkasti määritellyin asiakirjoin. Selvitysten tulee olla perusteltuja menettelyn kohteena olevan hankinnan laadun ja laajuuden kannalta. Vaatimusten tulee olla myös kohtuullisessa suhteessa hankinnan toteuttamiseen liittyvien riskien minimimitavoitteen kanssa. Huomiota tulee lisäksi kiinnittää siihen, millä tavoin vaatimukset vaikuttavat ehdokkaiden ja tarjoajien määrään. Perusteettomat tai ylimitoitettut vaatimukset voivat sulkea tarjouskilpailusta muuten soveliaita yrityksiä. (Hankinnat.fi 2013.)

Pyysimme osallistumispyynnössämme ehdokkaita ja tarjoajia osoittamaan heidän teknisen suorituskykynsä ja ammatillisen pätevyytensä seuraavin asiakirjoin:

- Tarjoajalla oli oltava omia riittäviä referenssejä aiemmista toimeksiannoista (hankinnan kohteena olevista tehtävistä). Merkittävimmät referenssit oli ilmoitettava viimeisen viiden vuoden ajalta ja luettelosta oli käytävä selväksi suunnittelija, toimeksiannon laajuus, ajankohta sekä toteutuspaikka.
- Tarjoajayrityksellä oli oltava henkilöstöä, joilla on alan koulutus ja laajaa kokemusta vastaavanlaisesta kaupunkivalaistuksen suunnittelusta ja jotka ovat olleet mukana referenssiluettelon kohteissa. Käytettävien resurssien osalta oli annettava ansioluettelot.

- Tarjoajalla oli oltava riittävästi henkilökuntaa suoriutumaan hankinnan kohteena olevista töistä. Henkilökunnan riittävyyttä arvioimme selvityksellä tarjoajan vuotuisesta työvoimasta suunnittelijoiden osalta ja johtohenkilöiden lukumäärästä viimeisen kahden vuoden aikana.
- Tarjoajan ja projektissa työskentelevien henkilöiden oli hallittava suullisesti ja kirjallisesti suomen kieli, ja heillä oli oltava pätevyys tehdä vaadittavat suunnitelmat MicroStation-ohjelmalla ja valaistuslaskelmat DIALux-ohjelmalla.
- Tarjoajan oli annettava kuvaus laadunvarmistusjärjestelmästä ja siitä, kuinka sitä sovelletaan kyseiseen hankintaan.
- Tarjoajan oli annettava kuvaus ympäristönäkökohtien tai ympäristöystävällisyyden huomioimisesta tarjoajan toiminnassa.

Valituilta toimittajilta edellytettiin riittävän monipuolista osaamista ja kokemusta vastaavanlaisten toimeksiantojen läpiviennistä. Vertailtuamme tarjoajien osallistumishakemukset em. edellytysten perusteella, niin osallistumisehdot täyttyivät kuuden tarjoajan osalta (liite 2) ja koska emme olleet hankintailmoituksessa rajoittaneet tarjouspyyntövaiheeseen pääsevien ehdokkaiden määrää, niin meidän oli otettava kaikki vähimmäisvaatimukset täyttäneitä ehdokasta mukaan. Nämä kuusi tarjoajaa (Ks. liite 2) valitsimme mukaan tarjouspyyntö-/neuvotteluvaiheeseen ja muut kuusi suljimme ulos tarjouskilpailusta, koska hankintailmoituksessa ilmoitetut vähimmäisvaatimukset eivät täytyneet näiden osalta.

6.5 Määräajat

Toimittajille tulisi antaa riittävä tarjousaika, aika osallistumishakemuksen lähettämiseen ja muita määräaikoja. Toisin kuin kansallisissa hankinnoissa on EU-kynnysarvot ylittävissä menettelyissä säädetty erityisiä vähimmäismääräaikoja.

Taulukkoon 3 on koottu erityisalojen EU-kynnysarvot ylittävien hankintojen määräajat (ei kausi-ilmoitusta):

Taulukko 3. EU-kynnysarvot ylittävien hankintojen vähimmäismääräajat (Hankinnat.fi 2013).

Menettelytapa	Ilmoitus tehty sähköisesti	Ilmoitus ja tarjouskirjat sähköisesti ¹	Ilmoitus postitse
Avoin menettely (tavarat, palvelut, rakennusurakat)			
Tarjousaika	45 pv*	40 pv*	52 pv*
Rajoitettu menettely ja neuvottelumenettely			
Osallistumishakemuksen jättäminen	15 pv*	15 pv*	15 pv*
Tarjousaika rajoitetussa menettelyssä	10 pv**	10 pv**	10 pv**
Jälki-ilmoitus	48 pv***	-	-

* Hankintailmoituksen lähettämispäivää seuraavasta päivästä

** Tarjouspyynnön lähettämispäivästä

*** Hankintasopimuksen tai puitejärjestelyn syntymisestä

¹ Hankintalain 38§:ssä säädetään tarjousasiakirjojen sähköisestä saatavilla olosta ja sähköisestä ilmoittamisesta. Ilmoitus tehdään sähköisesti sekä tarjouspyyntöasiakirjat ja liiteasiakirjat ovat sähköisesti ja täydellisesti kaikkien saatavilla sekä ilmoituksessa on mainittu Internet-osoite ko. asiakirjoihin.

6.6 Tarjouspyynnön laatiminen ja lähettäminen neuvottelumenettelyssä

Tarjouspyyntö on hankintaprosessin tärkein asiakirja, joten sen laatimiseen on varattava riittävästi aikaa ja resursseja. Hankintayksiköllä on laaja hankintavalta itse päättää, mitä se on hankkimassa ja millä ehdoilla sekä mitä hankinnan kohteen ominaisuuksia se hankinnassa painottaa. Tämän tulee ilmetä tarjouspyyntöasiakirjoista – hankintailmoituksesta ja tarjouspyynnöstä.

Tarjouspyyntöasiakirjat on laadittava siten, että niistä yksiselitteisesti käy ilmi hankinnan sisältö, laatu, laajuus, hankinnan keskeiset ehdot ja hankintamenettelyn sisältö ja vaiheet. Tarjouspyyntöasiakirjojen perusteella yritysten on voitava arvioida kiinnostustaan, soveltuvuuttaan ja mahdollisuuksiaan ehdokkaina ja tarjoajina.

EU-hankinnoissa tarjouspyyntöasiakirjat on laadittava kirjallisina. Ilmaisulla kirjallinen tarkoitetaan hankintalain 5 §:n 27 kohdan mukaan paperisessa tai sähköisessä muodossa olevaa asiakirjaa. Näin turvataan ehdokkaiden ja tarjoajien tasapuolinen ja syrjimätön tiedonsaanti ja kohtelu. Tarjouspyynnön tulee olla myös niin selkeä, että tarjouspyynnön perusteella annettavat tarjoukset ovat yhteismitalliset ja vertailukelpoiset.

Hankintayksikkö voi vaihtoehtona tarjouspyynnön kirjalliselle toimittamiselle asettaa tarjouspyyntöasiakirjat toimittajien saataville sähköisiä keinoja käyttäen. Hankintayksikkö voi antaa asiakirjat saataville esimerkiksi Internetin kautta. Neuvottelumenettelyssä tarjouspyyntö lähetetään vain niille ehdokkaille, jotka hankintayksikkö on valinnut tarjousmenettelyyn.

Tähän kehitystehtävään liittyvät tarjouspyyntöasiakirjat (liite 3 ja 4) julkaistiin/lähetettiin 18.10.2013 Cludian kautta kuudelle tarjoajalle (Ks. liite 2), jotka pääsivät jatkoon osallistumishakemuksien perusteella. Tarjoukset tuli toimittaa viimeistään 8.11.2013 mennessä.

6.7 EU-hankinnan tarjouspyyntö

EU-hankinnan tarjouspyynnössä on hankintalain 41 §:n mukaan oltava:

- hankinnan kohteen määrittely noudattaen, mitä teknisten eritelmien ja vaatimusten esittämisestä 44 ja 45 §:ssä säädetään, sekä hankinnan kohteeseen liittyvät muut vaatimukset;
- viittaus julkaistuun hankintailmoitukseen;
- määräaika tarjouksen tekemiselle;
- osoite, johon tarjoukset on toimitettava;
- kieli tai kielet, joilla tarjoukset on laadittava;
- ehdokkaiden tai tarjoajien taloudellista ja rahoituksellista asemaa, teknistä kelpoisuutta ja ammatillista pätevyyttä koskevat tiedot sekä muut vaatimukset. Lisäksi on oltava luettelo asiakirjoista, joita ehdokkaiden tai tarjoajien on kyseisten tietojen selvittämistä varten toimitettava;
- tarjouksen valintaperuste sekä käytettäessä kokonaistaloudellista edullisuutta tarjouksen valintakriteerit ja niiden suhteellinen painotus tai kohtuullinen vaihteluväli taikka poikkeuksellisissa tapauksissa valintakriteerien tärkeysjärjestys;

- tarjousten voimassaoloaika sekä
- muut tiedot, joilla on merkitystä hankintamenettelyssä ja tarjousten tekemisessä. (Eskola, Ruohoniemi 2011.)

Hankintalain 2 §:n mukaan ”hankintayksikön on käytettävä hyväksi olemassa olevat kilpailuolosuhteet, kohdeltava hankintamenettelyn osallistujia tasapuolisesti ja syrjimättä sekä toimittava avoimesti ja suhteellisuuden vaatimukset huomioon ottaen”. Lisäksi 69 §:n mukaan ”tarjouspyyntö on laadittava niin selväksi, että sen perusteella voidaan antaa yhteismitallisia ja keskenään vertailukelpoisia tarjouksia”.

6.7.1 Tarjoajan palvelun laadun vähimmäisvaatimukset

Palveluhankintoihin soveltuvat erityisesti palveluihin liittyvien vaatimusten kuvaaminen suorituskyvyn tai toiminnallisten vaatimusten perusteella. Hankintayksikkö voi määritellä tarjouspyyntöön haluamiansa vaatimuksia tarjoajien soveltuvuuden mittaamiseksi. Asetettujen vaatimusten tulee kuitenkin noudattaa hankintalain perustamissopimuksen oikeusperiaatteita (syrjimättömyys-, avoimuus-, yhdenvertaisuus- ja suhteellisuusperiaate). Tässä kehitystehtävässä on keskitytty tarjoajien palvelun laatuun ja sen määrittämiseen. Hankintalaki ei velvoita hankintayksikköä hankkimaan laadukkaita palveluita, vaan halutun laadun määrittäminen on yksinomaan hankintayksikön omassa harkinnassa. Laadun ei siis tarvitse olla parasta mahdollista, vaan parhaiten hankintayksikön tarpeisiin sopivaa. Hankintalaki ei myöskään määritä, mitä laadullisia ominaisuuksia hankintayksikön tulisi vaatia tarjoajilta, vaan vain ne asiakirjat, joita hankintayksikkö voi vaatia näiden laadullisten ominaisuuksien osoittamiseksi.

Tavarahankinnoissa halutun laadun määrittäminen ja mittaaminen onnistuu esim. teknisten eritelmien avulla. Niiden avulla hankintayksikkö määrittää jo tarjouspyyntövaiheessa halutun laatutason. Tämän kehitystehtävän palveluhankinnassa kyseisen kaltaista teknistä eritelmää emme pystyneet käyttämään, vaan määrittelimme tehtävät/hankinnan laajuuden ja ko. tehtävät tuli sisältyä tarjouspyynnön mukaiseen tarjoukseen. Tarjouspyynnössä pyysimme tarjoajia antamaan suunnitteluryhmään kuuluvista henkilöistä henkilökohtaiset tiedot/CV:t, joilla tarkistimme tarjottujen henkilöiden pätevyyden ja työkokemuksen. Henkilöstön vähimmäiskoulutuksen ja työkokemuksen tuli vastata tehtävän vaatimaa osaamista. Tarjoajien täytyi myös antaa erikseen referenssit projektipäällikön, varaprojektipäällikön ja muiden suunnittelijoiden osalta. Referenssi-

tiedoilla varmistimme, että tarjoajilla on tarvittavaa ja laajaa kokemusta hankinnankohteenä olevista toimeksiannoista.

Hankintalaki edellyttää, että referenssien kohdalla merkitystä saa antaa vain viimeisen viiden vuoden ajalta kerääntyneille vastaaville töille. Erityisalojen hankintalaki ei kuitenkaan aseta aikarajaa referensseille. Kokemusta arvioitaessa vertailuperusteena taas henkilön kokemuksen voi huomioida pidemmältäkin kuin viiden vuoden ajalta.

6.7.2 Tarjoajan hinnan määrittely

Hankintayksikkö voi vapaasti määrittää, millaista hinnoittelumenetelmää se tarjouksessa edellyttää, kunhan käytettävät menetelmät ja perusteet on ennalta ilmoitettu tarjoajille. Tässä kehitystehtävässä tutkittiin mahdollisuutta käyttää yksikköhintoihin perustuvaa hinnoittelua, mutta se koettiin Helsingin kaltaisessa ympäristössä liian hankalaksi toteuttaa, koska jokainen suunnittelutoimeksianto on pääsääntöisesti omanlaisensa, joten määriteltyjä tehtäväkortteja olisi syntynyt tarpeettoman monta. Yksikköhinnoittelun sijaan päädyimme käyttämään aikaperusteista hinnoittelua (€/h).

6.7.3 Vertailuperusteet

EU-kynnysarvot ylittävien hankintojen vertailuperusteita koskevat säännöt on todettu hankintalain 62§:ssä. Tarjouksista on hyväksyttävä se, joka on hankintayksikön kannalta kokonaistaloudellisesti edullisin hankinnan kohteeseen liittyvien vertailuperusteiden mukaan tai se, joka on hinnaltaan halvin. Käytettäessä valintaperusteena kokonaistaloudellista edullisuutta vertailuperusteet ja niiden suhteellinen painotus on ilmoitettava hankintailmoituksessa tai tarjouspyyntöasiakirjoissa. Vertailuperusteiden tulee liittyä hankinnan kohteeseen ja niillä tulee olla taloudellista merkitystä hankintayksikölle. Tällaisia vertailuperusteita ovat esimerkiksi hankinnan kohteena olevan tavaran, palvelun tai rakennustyön laatu, hinta tai toimitusaika. Hankintalain 62 ja 72§:ssä ei ole pyritty tyhjentävästi määrittelemään sallittuja vertailuperusteita. Hankinnan kohteesta ja laajuudesta riippuen vertailuperusteet voivat vaihdella huomattavasti. Sellaisia vertailuperusteita, joilla ei ole liittymää hankinnan kohteeseen, ei voida käyttää tarjousten vertailuperusteina. (Laki julkisista hankinnoista 2007.)

Palveluhankinnoissakaan ei aina voida kiinnittää täysimääräisesti huomiota tarjoajan ominaisuuksiin. Hankittavan palvelun tulee olla sellainen, jossa palvelun suorittajan henkilökohtaisilla ominaisuuksilla ja kokemuksella on jotain merkitystä. Lisäksi vertailuperusteiden tulee olla sellaisia, että niillä saadaan aikaan piste-eroja, eikä niinkään sellaisia, joita vain toisella tarjoajalla on ja toisella ei. Esimerkiksi hankinnan toteuttajan henkilökunnalla, laitteistolla ja kalustolla voi olla merkitystä hankinnan lopputuloksen kannalta. Tilanne oli sama kehitystehtävässä, jossa annoimme tarjouskilpailussa merkitystä sellaiselle toimijalle, jolla oli suunnittelusta pitkä ja laadukas kokemus.

Tämän kehitystehtävän osalta käytettiin kilpailutuksessa tarjousten vertailuperusteena kokonaistaloudellista edullisuutta. Vertailu ilmoitettiin etukäteen hankintaohjelmassa ja se jaettiin seuraavasti laadullisen- ja hintavertailun osalta:

- Laatutekijät 60 %
- Tarjousten hintavertailu 40 %

Käytettäessä pisteytysperusteina sekä hintaa että laatua on ongelmana usein se, että tarjoajien saamien hintapisteiden osalta hajonta on suurempi kuin laatupisteissä. Tästä johtuen hinnan vaikutus lopputulokseen on yleensä suurempi kuin laadun. Tämän takia laatua haluttiin painottaa tässä kehitystehtävässä hintaa enemmän. Oikeuskäytännössä on kuitenkin tähdennetty, että vaikka tarjousten valintaperusteena käytetäänkin kokonaistaloudellista edullisuutta, hinnalla tulee aina olla riittävä merkitys. Mitään selvää prosentti- tai murtolukurajaa ei voida kuitenkaan antaa.

EU-kynnysarvot ylittävissä hankinnoissa referenssien laadullinen arviointi palveluhankintaa koskevassa tarjousvertailussa on mahdollista, jos arvioinnissa nimenomaisesti keskitytään referenssien laatuun kuten hankkeiden vaativuuteen tai sisällölliseen vastaavuuteen kilpailutuksen kohteena olevaan hankintaan. Pyysimme tarjouspyynnössä tarjoajilta projektipäällikön, varaprojektipäällikön ja muiden suunnittelijoiden osalta referenssejä viimeisen viiden vuoden ajalta hankinnan kohteena olevista toimeksiannoista. Oikeuskäytännössä on katsottu, että luettelomaista referenssilistaa, josta ilmenee vain tarjoajan aikaisempien asiakkaiden nimet ja näiden lukumäärä, mutta ei muita täsmennyksiä näille asiakkaille suoritetuista toimituksista, ei voida käyttää tarjouksen valinnan perusteena. Tämän takia referenssilistauksissa tuli käydä selväksi ainakin suunnittelukohteen nimi, suunnitteluvuosi, kohteen sijainti ja tiedot kohteen laajuudesta (mahdolliset rakentamiskustannukset, suunniteltujen valopisteiden määrä).

6.8 Tarjousten käsittely

Tarjousten käsittelyn tapahtui suljettuna, eikä tietoja käsittelyn vaiheista tai hankinnan päätösesityksen valmistelusta annettu ulkopuoliselle ennen hankintapäätöksen tekoa.

Tarjoukset avattiin niiden tekemiselle varatun määräajan umpeuduttua 11.11.2013. Tarjousten avaamisesta tai avaustilaisuudesta ei ole erityissäännöksiä hankintalaissa, mutta mm. kuntien ja valtionhallinnon hankintaohjeiden mukaan suositetaan, että tilaisuudesta laaditaan pöytäkirja, jossa mainitaan tilaisuuden aika ja paikka, läsnäolijat, saapuneiden tarjousten lukumäärä sekä luettelo tarjoajista.

Helenillä avauspöytäkirja tuli Cloudian kilpailutusjärjestelmän automaattisesti luomana. Pöytäkirjassa oli seuraavat asiat:

- tarjouspyynnön nimi ja numero
- paikka
- aika
- läsnäolijat
- avatut tarjoukset
- allekirjoitukset

Periaatteessa Helen hyväksyy vain järjestelmän kautta tulleet tarjoukset, joten määräajan jälkeen ei voi tulla tarjouksia eikä täysin virheellisiä tarjouksia (myöskään vahingoittuneita tarjouksia ei voi tulla), joten näitä asioita ei tarvinnut pöytäkirjaan merkitä.

Määräaikaan mennessä saimme tarjoukset kaikilta kuudelta tarjoajalta, joille lähetimme tarjouspyynnön. Kun asianmukaisesti saapuneet tarjoukset oli avattu, aloitettiin tarjousten varsinainen käsittely vaiheittain:

- Todettiin, että myöhästyneitä tarjouksia ei ollut.
- Arvioitiin ja varmistettiin tarjoajien soveltuvuus.
- Varmistettiin tarjouksien tarjouspyynnön mukaisuus.
- Suoritettiin tarjouspyynnön mukaisten tarjousten keskinäinen vertailu.
- Todettiin tarjouskilpailun voittaja/-t.

Tarjousten käsittelyssä ehdoton vaatimus oli tarjoajien syrjimätön ja tasapuolinen kohtelu. Tarjousten vertailu tehtiin tarjouspyynnössä ilmoitettujen vertailuperusteiden mukaisesti.

Tarjousvertailuun otettiin mukaan kaikki kuusi soveltuviksi todettua tarjousta. Ne olivat tarjouspyynnön mukaisia sekä muodollisesti että sisällöllisesti. Valintaperusteena käytettiin siis kokonaistaloudellista edullisuutta (oli määrätty jo hankintailmoitusvaiheessa) ja tämän takia vertailu tuli tehdä ottaen huomioon kaikki ennalta tarjouspyynnössä asetetut vertailuperusteet. Tarjouksia verrattiin jokaista vertailuperustetta käyttäen eikä tarjousvertailussa saanut käyttää mitään muita perusteita. Tarjousvertailussa ilmenee selvästi kaikkien tarjousten osalta, miten niitä on arvioitu erikseen kunkin vertailuperusteen osalta (liite 5 ja 6). Vertailussa otettiin huomioon vain tarjoajien tarjouksissaan esittämät tiedot.

6.8.1 Tarjousten laadullinen vertailu

Tarjousten laadullisten seikkojen kokonaistaloudellisen edullisuuden vertailu suoritettiin arvioimalla henkilöstöä ja työryhmää sekä organisointia ja laadunvarmistusta.

Henkilöstö ja työryhmät

Laatua arvioitiin pisteyttämällä niiden osa-alueet asteikolla 1-5 seuraavia painoarvoja käyttäen:

- projektipäällikkö 35 % (arviointi tapahtui ilmoitettujen referenssitietojen perusteella kelpoisuusvaatimukset ylittäviltä)
 - **4-5 pistettä:** Tuoreita menestyksellisesti johdettuja ja läpivietyjä projekteja hankinnan kohteena olevissa suunnittelutoimeksiannoissa. Kokemukset liittyivät monipuolisesti erityyppisiin sekä kokosiin tehtäväkohteisiin.
 - **2-3 pistettä:** Kokemuksia projektipäällikkönä toimimisesta hankinnan kohteena olevissa suunnittelutoimeksiannoissa. Kokemukset toimeksiannoista ovat suppeammalta alueelta tai yksipuolisemmista hankkeista.

- **1 piste:** Kokemukset vähäisiä projektipäällikkönä toimimisesta hankinnan kohteena olevissa suunnittelutoimeksiannoissa tai kokemukset toimeksiannoista ovat hyvin suppeat tai pienistä hankkeista.
- varaprojektipäällikkö 20 %
 - **4-5 pistettä:** Tuoreita menestyksellisesti hoidettuja projekteja hankinnan kohteena olevissa suunnittelutoimeksiannoissa. Kokemukset liittyivät monipuolisesti erityyppisiin sekä kokosiin tehtäväkohteisiin. Varaprojektipäällikkö on osoittanut jatkuvaa vastuuntuntoista ja itsenäistä toimintaa suunnittelusta ja/tai toteutuksesta vastaamisesta.
 - **2-3 pistettä:** Kokemuksia projektipäällikkönä tai vastuu-/pääsuunnittelijana toimimisesta hankinnan kohteena olevissa suunnittelutoimeksiannoissa. Kokemukset toimeksiannoista ovat suppeammalta alueelta tai yksipuolisemmista hankkeista. Varaprojektipäällikkö on osoittanut vastuuntuntoista ja itsenäistä toimintaa suunnittelusta ja/tai toteutuksesta vastaamisesta.
 - **1 piste:** Vain vähän kokemusta projektipäällikkönä tai vastuu-/pääsuunnittelijana toimimisesta hankinnan kohteena olevissa suunnittelutoimeksiannoissa tai kokemukset toimeksiannoista ovat hyvin suppeat tai pienistä hankkeista. Vain yksittäisiä kokemuksia projektipäällikkönä tai vastuu-/pääsuunnittelijana toimimisesta osoittaen kuitenkin vastuuntuntoista ja itsenäistä toimintaa suunnittelusta ja/tai toteutuksesta vastaamista.
- suunnittelijat 35 %
 - **4-5 pistettä:** Tuoreita menestyksellisesti hoidettuja projekteja hankinnan kohteena olevissa suunnittelutoimeksiannoissa. Kokemukset liittyivät monipuolisesti erityyppisiin sekä kokosiin tehtäväkohteisiin.
 - **2-3 pistettä:** Kokemukset toimeksiannoista ovat suppeammalta alueelta tai yksipuolisemmista hankkeista.
 - **1 piste:** Vain vähän kokemusta hankinnan kohteena olevissa suunnittelutoimeksiannoissa tai kokemukset toimeksiannoista ovat hyvin suppeat tai pienistä hankkeista.
- organisointi ja laadunvarmistus 10 %

Organisaatio ja laadunvarmistus

Organisoinnin ja laadunvarmistuksen arviointi tapahtui tarjouksessa annettujen tietojen perusteella, joita arvioitiin asteikoilla 1-5. Pisteytys on määritelty taulukossa 4.

Organisoinnin osalta arvioitiin seuraavia tekijöitä:

- johtamisorganisaatio ja vastuut (toimeksiannon suoritus, riskien hallinta), organisaatio kaaviona
- yhteydenpito tilaajaorganisaatioon
- varahenkilöjärjestelyt, jotka ylittävät erikseen tarjouskyselyssä määritellyt minimaatimukset (eli vaatimukset varaprojektipäälliköstä ja siihen liittyen mahdollisesta varasuunnittelijasta)
- projektiryhmän sisäinen ohjaus ja tuki toimeksiannon suorituksessa. Erityistä huomiota tuli kiinnittää suunnitelmien ”itselle luovutukseen” ennen luovutusta tilaajalle esitarkastukseen tai hyväksyntään.

Laadunvalvonnan osalta arvioitiin seuraavia tekijöitä:

- projektin laatuorganisaatio (kokoonpano, vastuut ja resurssit), kuvaus laaturyhmän valvontamenetelmistä, kuvaus laaturyhmän raportoinnista tilaajalle. Erityistä huomiota tuli tässäkin kiinnittää suunnitelmien ”itselle luovutukseen” ennen luovutusta tilaajalle esitarkastukseen tai hyväksyntään.

Taulukko 4. Organisoinnin ja laadunvarmistuksen pisteytys.

Arviointitekijä		Pisteet	Kriteerit ja perusteet
Organisaatio ja organisaation toiminta			
Täyttää kriteerit	Erinomaisesti	5	Selvästi hahmotettu kokonaisuus. Kiinteä, selkeästi vastuultaan määritetty organisaatio tuki ja vararesursseineen. Laadunvalvonnan menetelmät hyvin kuvattu.
	Hyvin	4	Kuten edellä, mutta lieviä puutteita
	Tyydyttävästi	3	Rakenteeltaan kohtuullinen, jotain on ja jotain puuttuu, ei täysin vakuuta
	Lähes tyydyttävästi	2	Yksilökeskeinen, ei organisaatiota eikä kuvattua johtamistapaa, puutteelliset resurssit
	Huonosti	1	Ei kuvattu, hajanainen tai vajavainen, vastuut määrittelemättä

Kokonaislaatu pisteet

Parhaat kokonaislaatu pisteet saaneet tarjoukset (tarjoajat c ja h) saivat vertailussa täydet 60 laatuvertailupistettä. Muiden tarjousten laatu pisteet laskettiin siten, että tarjoajan saamat kokonaislaatu pisteet jaettiin parhaat kokonaislaatu pisteet saaneiden tarjoajien laatu pisteillä ja kerrottiin luvulla 60 (liite 5).

6.8.2 Tarjousten hintavertailu

Hinnan osalta pisteytys on helpompaa kuin esimerkiksi laadun. Hintapisteytykseen ja -vertailuun pääsevät ainoastaan tarjouspyynnön mukaiset tarjoukset. Tällöin tarjotut hinnat ovat yhteismitallisia sekä helposti toisiinsa verrattavissa. Hintatietoja hankintayksikkö saa pyytää haluamallaan tavalla.

Tarjousten hintavertailussa otettiin huomioon ainoastaan tarjouspyynnön hintaliitteellä ilmoitetut hintatiedot. Muulla tavalla tarjottuja hintoja ei otettu huomioon. Liitteellä tuli

antaa tuntiveloitushinta (€/h) kaikkien hintaryhmien kohdalle, koska näiden tietojen perusteella laskettiin vertailuhinta.

Vertailuhinnan muodostuminen

Hinnan kokonaispainoarvo tarjouksessa oli 40 %. Henkilöryhmittäisiä tuntiveloitushintoja painotettiin seuraavasti (taulukko 5):

Taulukko 5. Henkilöryhmien painotus.

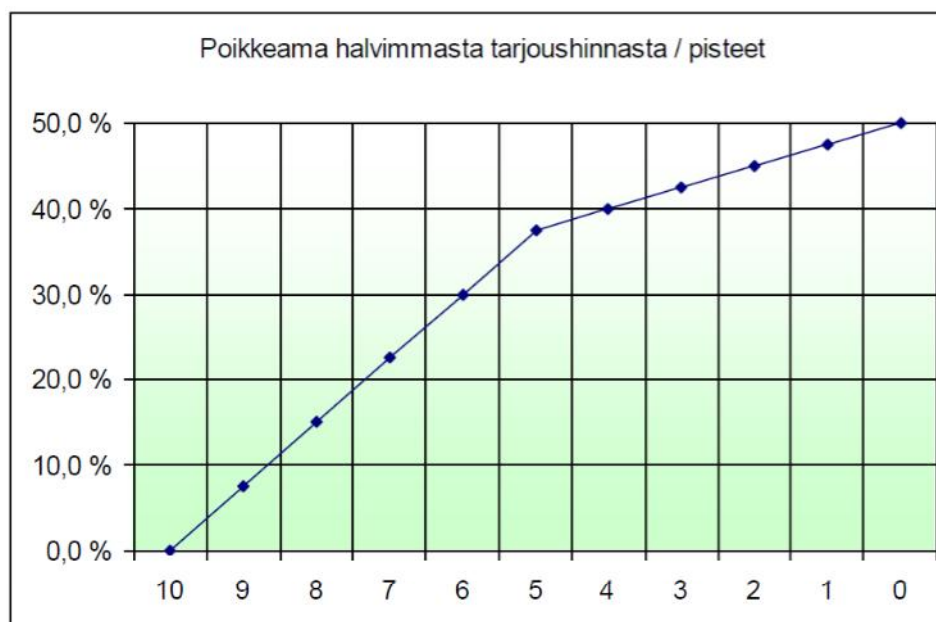
Ryhmä 02 ja 03	10 %
Ryhmä 04	70 %
Ryhmä 05	15 %
Ryhmä 06 ja 07	5 %

Henkilöryhmittely:

- Ryhmä 02/03: Vanhemmat konsultit/vanhemmat erikoissuunnittelijat/konsultit/erikoissuunnittelijat
- Ryhmä 04: Suunnittelijat
- Ryhmä 05: Nuoremmat suunnittelijat
- Ryhmä 06/07: Suunnitteluassistentit/tekniset avustajat/avustavat suunnittelijat (SKOL ry 2013.)

Painotusten avulla laskettiin vertailuhinta. Painotusten avulla laskettu, halvimman tarjoajan vertailuhinta ei saanut kuitenkaan poiketa yli 35 %:a verrattuna muiden tarjoajien vertailuhinnan keskiarvoon. Mikäli näin olisi käynyt, niin ao. halvin tarjous olisi tultu hylkäämään.

Vertailuhinta muutettiin pisteiksi siten, että edullisimmasta painotettujen aikaveloitushintojen summasta sai parhaat hintapisteet (10 pistettä) ja tätä kalliimpien vertailuhintojen pisteitä vähennettiin oheisen kuvion 8 perusteella:



Kuvio 8. Poikkeama halvimmasta hinnasta.

Painotusten avulla laskettiin yhteispisteet, jotka muutettiin hintapisteiksi siten, että korkeimmat yhteispisteet saanut tarjous sai parhaat 40 hintapistettä (tarjoaja e), joihin muiden tarjousten hintapisteen suhteutettiin lineaarisesti (liite 6).

6.9 Hankintapäätös ja hankintasopimus

Hankintamenettelyn päättävästä ratkaisusta tulee tehdä kirjallinen hankintapäätös. Hankintayksikön tulee joko hankintapäätöksessä tai siihen liittyvissä muissa asiakirjoissa kertoa ratkaisuun vaikuttaneet seikat sellaisella tarkkuudella, että ehdokas tai tarjoaja voi päätöksen ja sen perustelujen nojalla arvioida, onko hankintamenettelyssä noudatettu lain velvoitteita.

Koska hankinnan kokonaisperushinta nousi yli miljoonan euron, meni tämän kehitystehtävän kilpailutuksen päätös Helenin johtokunnan päätettäväksi. 17.12.2013 pidetyssä kokouksessa johtokunta päätti oikeuttaa Helenin tilaamaan Helsingin kaupungin julkisten alueiden ulkovalaistuksen suunnittelupalvelut vuodeksi 2014 kahdelta kokonaistaloudellisesti edullisimmalta tarjoajalta. Suoritetun vertailun perusteella tarjoajan c tarjous oli kokonaistaloudellisesti edullisin ja kokonaistaloudellisesti toiseksi edullisin tarjous oli tarjoajan e tarjous.

Hankintalain 75§:n 1 momentin mukaan hankintayksikön tekemä päätös perusteluineen sekä valitusosoite ja oikaisuohje on annettava tiedoksi kirjallisesti niille, joita asia koskee. Päätös lähetettiin sähköpostitse tiedoksi kaikille tarjoajille 20.12.2013.

6.9.1 Odotusaika

Hankintapäätöksen tekemisen jälkeen hankintayksikön on tehtävä hankintasopimus. Hankintasopimus syntyy kirjallisen sopimuksen allekirjoittamisella. Hankintamenettelyjen sääntelyssä sopimuksen syntymisellä on merkitystä käytettävissä olevien oikeussuojakeinojen kannalta. EU-kynnysarvot ylittävässä puitejärjestelyyn perustuvassa hankinnassa odotusajan noudattaminen on vapaaehtoista. Tämä koskee kaikkia EU-kynnysarvot ylittäviä hankintoja, riippumatta siitä, onko puitejärjestelyn ehdot vahvistettu järjestelyssä. Hankintayksikkö voi vapaaehtoisesti noudattaa odotusaikaa ennen hankintasopimuksen tekemistä. Tällä on kuitenkin vaikutusta muutoksenhaku-aikaan seuraavasti:

- Jos hankintapäätöksen tiedoksiannon jälkeen noudatetaan odotusaikaa ennen sopimuksen tekemistä (21 pv), päätöksestä tulee lainvoimainen, ellei siihen haeta muutosta tänä aikana.
- Jos hankintasopimus tehdään heti hankintapäätöksen jälkeen – noudattamatta odotusaikaa – muutoksenhaku-aika on 30 päivää hankintapäätöksen tiedoksisaanista.

Odotusajassa (21 pv) on otettu huomioon paitsi 14 vuorokauden määräaika asian saatamisesta markkinaoikeuteen myös seitsemän päivän aika, jolloin hankintayksiköllä on mahdollisuus selvittää mahdollisesta valituksesta seuraava automaattista sopimuksen tekoa lykkäävän vaikutuksen alkaminen, jolloin hankintasopimusta ei saa tehdä. Tässä kehitystehtävässä päätimme käyttää tätä 21 päivän odotusaikaa (alkoi 20.12.2013) ennen sopimusten tekemistä. Odotusajan jälkeen uudet sopimukset allekirjoitettiin 15.1.2014.

7 Kehitystehtävän tulosten arviointi

7.1 Vastaukset tutkimuskysymyksiin

Miten määritellään veloitusperuste kustannustehokkaalle suunnitteluhankinnalle (tuntihinta vai yksikköhinnat)?

Tämän kehitystehtävän osalta päädyimme siihen, että Helsingin tapauksessa on kustannustehokkaampaa käyttää veloitusperusteena tuntihintaa. Yksikköhintojen määrittely nähtiin liian raskaaksi, koska kokemuksen perusteella suurin osa suunnittelutoimeksiannoista on erilaisia. Yksikköhinnat veloitusperusteena vaatisi sen, että useat hankkeet olisivat melkein identtisiä keskenään.

Miten vertailuperusteita voidaan käyttää palveluhankinnoissa?

Tässä yhteydessä ei pidä sekoittaa käsitteitä *vertailuperusteet* ja *kelpoisuusehdot* toisiinsa. Hankintalaissa ei käytetä kelpoisuusehdon nimitystä, vaan puhutaan ehdokkaiden ja tarjoajien soveltuvuuden arvioinnista. Kehitystehtävässä ilmoittautumisvaiheessa oli ehdokkaille asetettu kelpoisuusehdot, jotka tuli täyttyä. Näitä kelpoisuusehtoja ei enää vertailtu tarjouspyyntövaiheessa. Hankintalain 62 §:n mukaan kokonaistaloudellisesti edullisimman tarjouksen *vertailuperusteina* eli arviointiperusteina voidaan käyttää esim. laatua, hintaa, teknisiä ansioita, esteettisiä ja toiminnallisia ominaisuuksia, ympäristöystävällisyyttä, käyttökustannuksia, kustannustehokkuutta, myynnin jälkeistä palvelua ja teknistä tukea, huoltopalveluja, toimituspäivää tai toimitus- tai toteutusaikaa taikka elinkaarikustannuksia.

Hankintayksikkö voi kokonaistaloudellista edullisuutta arvioidessaan ottaa huomioon myös asianomaisen yleisön tarpeisiin liittyviä taloudellisia ja laadullisia perusteita sekä ympäristövaatimusten täyttymiseen liittyviä perusteita, jos tällaiset perusteet ovat mitattavissa ja liittyvät hankinnan kohteeseen. Samoin edellytyksin hankintayksikkö voi ottaa huomioon myös hankinnan kohteen käyttäjänä toimivan erityisen heikossa asemassa olevan väestöosan tarpeisiin liittyviä perusteita, jos tällaiset tekijät on määritelty teknisissä eritelmissä. (Laki julkisista hankinnoista 2007/348.)

Erilaisissa hankinnoissa on voitava käyttää erilaisia vertailuperusteita ja niiden keskinäisiä painoarvoja, kunhan valitut arviointikriteerit täyttävät hankintalaissa asetetut yleisvelvoitteet esim. tarjoajien tasapuolisesta ja syrjimättömästä kohtelusta. Useat laissa luetelluista vertailuperusteista, kuten esim. *laatu* ovat hyvin yleisiä ja vaativat kuitenkin hankintakohtaisia lisätäsmennyksiä.

Kokonaistaloudellisen edullisuuden vertailuperusteiden asettaminen on hankintayksikön harkittavissa. Vertailuperusteiden on täytettävä kaikki lain asettamat vaatimukset ja periaatteet. Muun muassa vertailuperusteiden on liityttävä hankinnan kohteeseen, oltava objektiivisia ja syrjimättömiä eivätkä ne saa antaa hankintayksikölle rajoittamatonta valinnanvapautta. (Röykkä 2011 s. 48.)

Miten asetellaan painoarvot ja niiden suhteellinen merkitys EU-hankintarajan ylittävässä hankinnoissa?

Jos hankinnassa käytetään valintaperusteena kokonaistaloudellista edullisuutta, on tarjouspyynnössä ilmoitettava käytettävät vertailuperusteet ja niiden suhteellinen painotus eli ns. painoarvot, joiden ilmoittaminen EU-hankinnoissa on pakollista. Käytettäessä painoarvoja tulisi hinnan painoarvon yleensä olla vähintään 35–40 %. Palveluhankintojen osalta hinnan liian vähäinen painottaminen voi kuitenkin merkitä hankinnalle huomattavaa lisähintaa, varsinkin jos yhden tarjouksen laadullinen etumatka muihin tarjouksiin muodostuu suureksi tai jos tarjousten väliset hintaerot ovat suuret. Mitä merkittävämpi palvelu on hankintayksikölle strategisesti, sitä tärkeämpää on painottaa laatutekijöiden merkitystä. Vertailuperusteen painoarvon suuruudella osoitetaan tarjoajille, kuinka tärkeäksi hankintayksikkö arvostaa kyseisen seikan tarjousten vertailussa.

Miten saadut tarjoukset vertaillaan ja pisteytetään (palvelun laatu ja hinta)?

Laadimme tarjouksien vertailuun mallin, jonka avulla saadut tarjoukset pystyttiin vertailemaan. Laadullinen vertailu suoritettiin arvioimalla ja pisteyttämällä henkilöstöä ja työryhmää sekä organisointia ja laadunvarmistusta. Laatu arvioitiin pisteyttämällä niiden osa-alueet asteikolla 1-5 seuraavia painoarvoja käyttäen:

- projektipäällikkö 35 %
- varaprojektipäällikkö 20 %
- suunnittelijat 35 %

- organisointi ja laadunvarmistus 10 %

Parhaat kokonaislaatupisteet saanut tarjous sai vertailussa täydet 60 laatuvertailupistettä. Muiden tarjousten laatupisteet laskettiin siten, että tarjoajan saamat kokonaislaatupisteet jaettiin parhaat kokonaislaatupisteet saaneen tarjoajan laatupisteillä ja kerrottiin luvulla 60.

Tarjousten hintavertailussa otettiin huomioon ainoastaan tarjouspyynnön hintaliitteellä ilmoitetut hintatiedot. Hinnan kokonaispainoarvo oli 40 % (40 pistettä). Henkilöryhmittäisiä tuntiveloitushintoja painotettiin seuraavasti:

- ryhmä 02 ja 03 10 %
- ryhmä 04 70 %
- ryhmä 05 15 %
- ryhmä 06 ja 07 5 %

Painotusten avulla laskettiin vertailuhinta. Vertailuhinta muutettiin pisteiksi siten, että edullisimmasta painotettujen aikaveloitushintojen summasta sai parhaat hintapisteet (10 pistettä) ja tätä kalliimpien vertailuhintojen pisteitä vähennettiin hankintaohjelmassa esitetyn kaavion perusteella. Painotusten avulla laskettiin yhteispisteet. Yhteispisteet muutettiin hintapisteiksi siten, että korkeimmat yhteispisteet saanut tarjous sai parhaat 40 hintapistettä, joihin muiden tarjousten hintapisteet suhteutettiin lineaarisesti.

Miten kilpailutus ratkaistaan (halvin hinta vai kokonaistaloudellinen edullisuus)?

Tässä kehitystehtävässä kilpailutuksen ratkaisi kokonaistaloudellinen edullisuus, koska halusimme painottaa laadun merkitystä enemmän kuin hintaa. Vertailu jaettiin suhteessa 40/60 hintavertailun ja laatutekijöiden osalta.

7.2 Kilpailutuksen tulokset

Kilpailutuksen tuloksena HUV teki kokonaistaloudellisesti edullisimpien tarjoajien c j e kanssa puitesopimukset vuodelle 2014 ja kahdelle optiovuodelle (1+1). Uusista sopimuskumppaneista toinen on täysin uusi palveluntarjoaja HUV:lle, mutta toinen on tuttu jo aikaisemmilta vuosilta.

Tutkimustyölle asetetuista mittareista voidaan sanoa toistaiseksi vain, että HUV on saanut toimivan mallin suunnittelupalveluiden kilpailutukseen. Lähikuukausien aikana tulemme näkemään, kuinka kustannustehokkaasti (€/kk) saamme suunnittelupalveluita ja kuinka palveluiden ostohinta kehittyy verrattuna aikaisempiin vuosiin.

7.2.1 Hintavertailu

Hinnan käyttäminen kilpailutuksessa valintaperusteena olisi ollut yksiselitteistä, mutta se ei olisi välttämättä ollut paras vaihtoehto laadukkaan lopputuloksen kannalta. Hankinnan sisältöä ja haluttua laatutasoa ei pystytty määrittelemään ja yksilöimään niin tarkasti, että vertailuperusteena olisi kannattanut käyttää pelkkää hintaa. Näin ollen laadun merkitys nousi vertailuperusteissa hintaa korkeammaksi suhteessa 60/40.

Hankintalain mukaan hankintayksiköillä on valta itse määrittää ja päättää hinnan vertailuperusteet kunhan kaikki olennainen tieto hintavertailusta annetaan tarjoajille. Tarjouspyyntöön olimme tarkkaan määritelleet kilpailutuksessa käytettävät hinnan pisteytys- ja painotusperusteet sekä pisteiden laskumenetelmät. Käytetyt menetelmät olivat syrjimättömiä, avoimia sekä asettivat tarjoajat yhdenvertaiseen asemaan.

7.2.2 Laatuvertailu

Laatukriteerien vertailun ja pisteytyksen osalta oltiin hankalammassa tilanteessa kuin hinnan osalta. Kuten hinnankin osalta, saa hankintayksikkö itse määrittää ja päättää laadun pisteytys- ja painotusperusteet, pisteiden laskumenetelmät ja vaikutuksen tehtävään valintaan. Myös samat oikeusperiaatteet (syrjimättömyys, avoimuus, yhdenvertaisuus ja suhteellisuus) kuin hintavertailussa oli huomioitava, mutta laatuvertailussa kelpoisuus- ja vertailuperusteet piti selkeästi pitää erillään toisistaan. Tehdyn tutkimuksen perusteella suunnittelupalveluihin soveltuvia ja hyväksyttäviä menetelmiä palvelun laadun määrittämiseen olivat:

- tarjoajan projektipäällikön, varaprojektipäällikön sekä suunnittelijoiden kokemus (arviointi tapahtui ilmoitettujen referenssitietojen perusteella kelpoisuusvaatimukset ylittäviltä)
- tarjoajan organisaatio ja laadunvarmistus.

Koulutusta ja ammatillista pätevyyttä henkilöstön osalta sekä yrityksen osalta referenssejä ei käytetty tarjouspyynnössä vertailuperusteena, vaan ne olivat kelpoisuusvaatimuksina ilmoittautumisvaiheessa. Projektipäällikön, varaprojektipäällikön ja suunnittelijoiden osalta referenssien tuli olla määriteltyjä ja yksilöityjä viimeisen viiden vuoden ajalta. Referensseillä pystyi osoittamaan henkilöiden teknisen osaamisen ja kokemuksen.

Tarjoajien välillä oli organisaatioissa ja laadunvarmistuksessa paljon eroja. Laadunvarmistuksesta kertoi kuitenkin paljon se, miten paljon kuvaukseen oli panostettu ja miten paljon siinä oli huomioitu hankinnan kohteena olevan projektin erityispiirteitä.

7.3 Toimintamalli

Kehitystehtävän tuloksena saatiin suunnittelupalveluiden hankintaan toimintamalli, jota voidaan käyttää myös tulevaisuudessa kilpailutuksen pohjana. Selkeästi on havaittavissa, että tarjousten pisteytykseen ja vertailuun valitut painotukset vaikuttavat lopulliseen paremmuusjärjestykseen. Myös pisteiden laskentaan käytettävällä menetelmällä on vaikutusta. Seuraavan kerran kilpailutusta järjestettäessä on tarkkaan mietittävä:

- Oliko käytetty laskentamenetelmä ja käytetyt painotukset oikeanlaiset?
- Saavutettiin laadukas lopputulos kustannustehokkaasti?

Tämän tutkimustyön liitteenä (liite 6) olevasta tarjousten vertailutaulukosta näkee, että tarjoajat h, e ja c olivat ylitse muiden. Lopullisen paremmuusjärjestyksen ratkaisi kuitenkin hintavertailu, jossa tarjoaja h oli kaikista kuudesta tarjoajasta kallein ja näin ollen ei päässyt kahden parhaan joukkoon puitesopimuskumppaniksi, vaikka oli saanut täydet pisteet laadullisesta vertailusta.

8 Yhteenveto

8.1 Kehittämistehtävän arviointi

Kehittämistehtävän aihe oli minulle varsin selvä jo opintojen alkuvaiheessa, koska parin vuoden ajan oli työpaikalla puhuttu, että suunnittelupalveluiden hankintaa olisi kehitet-

tävä ja kilpailutus tehtävä. HUV:n yksikönpäällikkö ja Helenin hankintapäällikkö suhtautuivat kehittämistehtävään heti alusta alkaen positiivisesti.

Tutkimus- ja kehittämissuunnitelmassa helmikuussa 2013 esittämäni aikataulu oli liian tiukka huomioon ottaen julkisten hankintojen prosessi. Taulukossa 6 on esitetty toteutunut aikataulu.

Taulukko 6. Kehittämistehtävän toteutunut aikataulu.

	syksy 2012	2/ 2013	3-4/ 2013	5-6/ 2013	7-11/ 2013	12/ 2013	1/ 2014	3/ 2014
Aiheen valinta	x							
Tutkimus- ja kehittämissuunnitelma		x						
Kolmikantasopimus			x					
Viitekehityksen valinta			x					
Nykytila-analyysi			x					
Viitekehitysesitelmä			x					
Kilpailutuksen valmistelu				x				
Kilpailutusprosessi					x			
Hankintapäätös						x		
Sopimuksien allekirjoitus							x	
Tulosten esittely								x
Raportti valmis								x

Kehittämistehtävän toteutus onnistui mielestäni melko hyvin. Toimintatutkimukselle tyypilliseen tapaan kehittämistehtävän toteutukseen osallistui useampi henkilö organisaatiosta ja tehdyllä kilpailutuksella saatiin aikaan muutos parempaan suuntaan suunnitteluhankintojen toimintatavoissa. Aikataulullisesti haasteita aiheutti julkisten hankintojen kilpailutus, jossa valitusajat yms. ovat pitkiä. Yleisesti ottaen voidaan sanoa, että kilpailutusprosessi olisi voitu aloittaa hieman aikaisemmin.

Kehittämistehtävä koettiin HUV:n sisällä hyvin tarpeelliseksi ja ajankohtaiseksi. Kustannukset (tuntiveloitushinnat) olivat myös nousseet. Kehittämistehtävän tuloksena suunnitteluhankintoja osataan jatkossa hoitaa kilpailutuksen kautta kustannustehokkaammin.

8.2 Viitekehyksen soveltuvuus kehittämistehtävään

Kehittämistehtävän teoriaosuus koostui nykytilanteen kartoitusvaiheessa SWOT-analyysistä, jonka kautta pystyin pohtimaan suunnitteluhankinnan vahvuuksia, heikkouksia, mahdollisuuksia ja uhkia. Nykytila-analyysin jälkeen teoriaosuus koostui julkisiin hankintoihin liittyvistä hankintalainsäädännöistä ja erityisalojen hankintalaista sekä benchmarkingista. Näiden avulla sain koostettua tarjouspyyntömateriaalin, jolla saimme suunnitteluhankinnan kilpailutettua ja luotua käyttökelpoisen mallin tulevaisuuteen. Implementointi onnistui, joten tuli osoitettua, että valitut viitekehykset toimivat.

8.3 Tutkimuksen validiteetti ja reliabiliteetti

Validiteetti eli tutkimuksen pätevyys. Selvitetäänkö tutkimuksessa sitä, mitä on tarkoitus selvittää? Ja ovatko tutkimuksen mittarit oikein valittu, mittaavatko mittarit sitä, mitä on tarkoitus mitata? Validiteettiä arvioitaessa otetaan huomioon, kuinka hyvin tutkimusmenetelmät vastaavat siihen ongelmaan, jota pyritään ratkaisemaan ja selvittämään. (Anttila 2006. s. 512.)

Tämän kehittämistehtävän validiteetti on mielestäni hyvä. Julkisten hankintojen lainsäädäntö ohjasi työtä oikeaan suuntaan ja varmisti validiteetin. Validiteetti pyrittiin ottamaan huomioon myös nykytila-analyysiä tehtäessä haastatteleamalla riittävä määrä ihmisiä HUV:n sisällä sekä keräämällä määrällistä aineistoa yrityksen tietojärjestelmästä (suunnittelukustannukset). Määrällisten mittareiden tietoaineisto saadaan suoraan laskutusjärjestelmästä, joten se on aina ajantasainen ja validiteetti korkea. Valituilla menetelmillä saavutettiin tutkimuksen tavoitteet ja vastattiin tutkimuskysymyksiin.

Tutkimuksen reliabiliteetillä tarkoitetaan laadullisessa tutkimuksessa aineiston käsittelyn ja analyysin luotettavuutta. Analyysin kohdalla reliabiliteetti tarkoittaa sekä arvioitavuutta että uskottavuutta. Tutkimus on kirjoitettu niin, että lukija pystyy seuraamaan tutkijan ajatusmalleja ja ottaa niihin myös kantaa. Uskottavuus tarkoittaa, että lukija uskoo siihen, että tutkimuksessa esitetyillä havainnoilla ja tehdyillä toimenpiteillä päästään tutkijan esittämään lopputulokseen. (Anttila 2006. s. 517-518.)

Tutkimuksessa hyödynnettiin viitekehysten teorioita ja niiden pohjalta otettiin käyttöön toimintamalli, jonka avulla halutunlainen kilpailutus saatiin tehtyä. Kilpailutuksen tulos vahvistaa tutkimuksen reliabiliteetin (luotettavuuden).

8.4 Johtopäätökset

Tutkimuksen tavoitteena oli saada onnistuneen kilpailutuksen tuloksena kokonaistaloudellisimmat puitesopimuskuumpanit. Tässä onnistuttiin ja jatkossa toimimme kilpailutuksen puitteissa kustannustehokkaammin suunnittelulaadun kuitenkin kärsimättä. Tavoitteista toteutui myös toimivan mallin saaminen suunnittelupalveluiden hankintaan. Mallissa selvitettiin hankintalain linjausten mukaiset vertailuperusteet laadun ja hinnan osalta (pisteytys).

Kehittämistehtävän aikana tuli tutkia julkisia hankintoja sekä suunnitteluhankintojen kilpailuttamista perusteellisesti ja kehittämistehtävä toikin HUV:lle paljon lisää arvokasta tietoa palveluiden hankinnasta. Lähitulevaisuudessa nähtäväksi jää toteutuuko tutkimukselle asetetut mittarit kustannustehokkuudesta ja palvelun kokonaisostohinnan kehittymisestä parempaan suuntaan.

Lähteet

Anttila, Pirkko 2006. Tutkiva toiminta ja ilmaisu, teos, tekeminen. 2. painos. Akatiimi Oy, Hamina.

Cloudia Oy. 2013. Cloudia yrityksenä. <http://www.cloudia.fi>. Luettu 28.8.2013.

Eskola, Saira ja Ruohoniemi, Erko 2011. Julkiset hankinnat. 2., uudistettu painos. WSOYpro Oy.

Hankinnat.fi-verkkopalvelu 2013. Julkisten hankintojen neuvontayksikkö. <http://www.hankinnat.fi/fi/Sivut/default.aspx>. Luettu 30.8.2013.

Helen-konsernin vuosikertomus 2012.

Helsingin kaupungin hankintastrategia 2011. Helsingin kaupungin hankintakeskus 20.5.2011.

[http://www.hel.fi/static/helsinki/paatosasiakirjat/Kh2011/Esityslista22/Liitteet/Helsingin_kaupungin_hankintastrategia_2011_\(20.5.2011\).pdf?Action=sd&id=%7BFB838F7B-AC1B-41BE-BC96-B277FA8E5D5E%7D](http://www.hel.fi/static/helsinki/paatosasiakirjat/Kh2011/Esityslista22/Liitteet/Helsingin_kaupungin_hankintastrategia_2011_(20.5.2011).pdf?Action=sd&id=%7BFB838F7B-AC1B-41BE-BC96-B277FA8E5D5E%7D)

Hotanen, Jorma ja Laine, Risto O. ja Pietiläinen, Seppo 2001. Benchmarking-opas. Opi hyviltä esikuvilta. Suomen Laatu keskus Koulutuspalvelut Oy, Helsinki.

Iloranta, Kari ja Pajunen-Muhonen, Hanna 2012. Hankintojen johtaminen. Ostamisesta toimittajamarkkinoiden hallintaan. Tietosanoma Oy, Helsinki.

JHS-suositukset. 2012. Neuvottelumenettely. <http://docs.jhs-suositukset.fi/jhs-suositukset/JHS167/JHS167.html#H16>. Luettu 30.8.2013.

Kananen, Jorma 2009. Toimintatutkimus yritysten kehittämisessä. Jyväskylän ammattikorkeakoulun julkaisuja 101. Toimittaja Eva Ijäs.

Laki julkisista hankinnoista 30.3.2007/348.

<https://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/2007/20070348>

Laki vesi- ja energiahuollon, liikenteen ja postipalvelujen alalla toimivien yksiköiden hankinnoista 30.3.2007/349.

<http://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/2007/20070349>

Lähde, Johanna ja Hannonen, Niina 2012. Julkisten hankintojen ilmoittaminen. Käsikirja ja ilmoitusmenettelystä. Tietosanoma Oy, Helsinki.

Räsänen, Henrik. Kvalitatiiviset tutkimusmenetelmät. Tutkimusote ja menetelmät – seminaarin (26.5.2009) materiaali.

http://portal.hamk.fi/portal/page/portal/HAMK/koulutus/Ylempi_AMK_tutkinto/kudos/metelmät/4_Kvalitatiiviset_tutkimusmenetelmaet.pdf. Luettu 21.2.2014.

Röykkä, Maria 2011. Vertailuperusteina tarjoajien ominaisuudet julkisissa palveluhankinnoissa. Pro gradu-tutkielma. Yhteiskuntatieteiden ja kauppatieteiden tiedekunta. Itä-Suomen yliopisto.

Suomen Riskienhallintayhdistys 2014. Pk-yrityksen riskienhallinta.

<http://www.pk-rh.fi/index.php?page=swot>. Luettu 21.1.2014.

Suunnittelu- ja konsulttitoimistojen liitto SKOL ry 2013. Luettu 28.8.2013.

http://skolry.fi/sites/default/files/SKS_uusin.pdf

Tauriainen, Matti 2007. Suunnittelupalvelujen hankintaopas 2007. Rakennustieto Oy, Helsinki.

Wolonen, Tomi 2008. Pro gradu -tutkielma. Kilpailutusten teoriaperusta julkistalouden tavara- ja palveluhankinnoissa ja suorahankintojen toteuttaminen hankinnoissa – Case VTT. Tampereen yliopisto, Taloustieteiden laitos; finanssihallinto ja julkisyhteisöjen laskentatoimi.

OSALLISTUMISPYYNTÖ 131007595

Helsingin Energian Ulkovalaistuksen suunnittelupalveluiden hankinta

1. Hankintayksikön perustiedot

Yhteystiedot:

Helsingin Energia
00090 HELEN
00090 HELEN
Suomi
Yhteyspiste(et): helsingin.energia@helen.fi
Vastaanottaja: Riitta Juutilainen
puh. +358 96171
fax +358 96172360
riitta.juutilainen@helen.fi
<http://www.helen.fi/>
<http://www.helen.fi/>

Osoite, josta saa lisätietoja:

Ks. edellä hankintayksikön yhteystiedot

Osoite, josta saa eritelmiä ja täydentäviä asiakirjoja (myös kilpailullista neuvottelumenettelyä ja dynaamista hankintajärjestelmää koskevia asiakirjoja):

Ks. edellä hankintayksikön yhteystiedot

Osoite, johon tarjoukset tai osallistumispyynnöt on lähetettävä:

Tarjous tai osallistumishakemus lähetettävä Tarjouspalvelu.fi:n kautta

Hankintaviranomaisen luonne:

Muu: Liikelaitos

Pääasialliset toimialat:

Kaasun ja lämmön tuotanto, siirto ja jakelu
Sähkö

Hankintaviranomainen tekee hankintoja muiden viranomaisten puolesta:

Ei

2. Hankintalaji

Hankintalaji:

Palvelut

3. Hankinnan kohde

Hankintaviranomaisen sopimukselle antama nimi:

Helsingin Energian Ulkovalaistuksen suunnittelupalveluiden hankinta

Hankinnan tunniste- tai viitenumero:

131007595

Sopimuksen tai hankinnan (hankintojen) lyhyt kuvaus:

Hankinnan kohteena on Helsingin kaupungin julkisten alueiden ulkovalaistuksen suunnittelutyöt (sis. valaistussuunnittelu, verkonkäyttölinen ja sähkösuunnittelu). Helsingissä valaistaan kulkuväylien, puistojen ja aukoiden lisäksi myös kaupungin siltoja,

patsaita ja puistoja. Näistä kaikista osa-alueista on tarjoajalla oltava kokemusta.

Toteutustapa:

Hankinta

NUTS-koodi:

K091 (Helsinki)

Pääasiallinen toteutus-, toimitus- tai suorituspaikka:

Helsinki

Ilmoituksessa on kyse:

Julkista hankintaa koskevasta sopimuksesta

Alkamis- ja päättymispäivä:

01.01.2014 - 31.12.2014

Sopimukseen liittyy lisähankintamahdollisuuksia:

Kyllä

Kyseisten lisähankintamahdollisuuksien kuvaus:

Tarjous tulee antaa siten, että se koskee sopimuskautta 1.1.2014-31.12.2014 sekä mahdollisesti käyttönotettavia kahta (1+1) optiovuotta. Optioiden samoilla ehdoilla kuin varsinainen hankinta. Tilaja pidättää itsellään oikeuden päättää optioiden käytöstä.

Yhteinen hankintanimikkeistö (CPV) Päänimikkeistö:

71000000-8 (Arkkitehti-, rakennus-, insinööri- ja tarkastuspalvelut)

Sopimus kuuluu Maailman kauppajärjestön (WTO) julkisia hankintoja koskevan sopimuksen soveltamisalaan:

Kyllä

Kokonaismäärä tai laajuus:Ennakoitu arvo tai hintahaarukka ilman arvonlisäveroä:
1 500 000 €

Ilmoitettu hankinnan arvo on suuntaa-antava, tilaja ei sitoudu ilmoitettuun hankinnan arvoon.

4. Hankintalajimenettely

Hankintamenettely:

Neuvottelumenettely

Käytössä on vaiheittainen menettely, jolla käsiteltävien ratkaisujen tai neuvoteltavien tarjousten määrää rajoitetaan asteittain:

Kyllä

Ehdokkaat on jo valittu:

Ei

Menettelyllä perustetaan puitejärjestely**Puitejärjestely, jossa on:**

Useita toimijoita

Puitejärjestelyn kesto:

01.01.2014 - 31.12.2014

Lisätietoa puitejärjestelyn toimintamallista:

Puitejärjestelyn kokonaiskesto on 3 vuotta mukaanlukien optiot (1+1 vuotta).

Valittujen toimijoiden kanssa tullaan tekemään tarjouspyynnön ja tarjouksen mukaiset erilliset puitesopimukset.

Sopimus on jaettu osiin:

Ei

Osatarjoukset hyväksytään:

Ei

Vaihtoehtoiset tarjoukset hyväksytään:

Ei

Hankinta varataan työkeskuksille tai toteutettavaksi työohjelmien yhteydessä:

Ei

Käytetään kahden kuoren menettelyä:

Ei

Ehdokkaiden tai tarjoajien soveltuvuutta koskevat vaatimukset:

Katso kohta Kelpoisuus- ja vähimmäisvaatimukset.

Sähköistä huutokauppaa käytetään:

Ei

Vertailuperusteiden määrittely järjestelmässä:

Pisteytys kokonaishankinnan mukaan

Ratkaisuperusteet:

Kokonaistaloudellisesti edullisin tarjous, kun otetaan huomioon eritelmissä tai tarjouspyynnössä taikka neuvottelukutsussa esitetyt perusteet

5. Kelpoisuus- ja vähimmäisvaatimukset

Soveltuvia ehdokkaita valitaan rajoitettu määrä:

Ei

	Minimi- vaatimus	Maksimi- vaatimus	Lisätietoa
OSALLISTUMISEHDOT			
TALOUDELLISTEN TOIMIJOIDEN HENKILÖKOHTAINEN TILANNE, MYÖS AMMATTAI KAUPPAREKISTEREIHIN KUULUMISTA KOSKEVAT VAATIMUKSET			
Tiedot ja muodollisuudet, joiden perusteella vaatimusten täytyminen voidaan arvioida: Tarjoajan tulee olla liiketoimintakelpoinen ja voidakseen osallistua menettelyyn sen on täytettävä seuraavat ehdot:			
Tarjoaja ja hänen alihankkijansa ovat maksaneet verot sekä eläkevakuutusmaksut.	Kyllä		Tarjoajan on ladattava liitteeksi itsestään veroviranomaisen todistus maksetuista veroista tai verovelkatodistus ja selvitys siitä, että verovelkaa koskeva maksusuunnitelma on tehty, sekä työeläkekassan ja/tai vakuutusyhtiön todistus eläkevakuutuksen ottamisesta ja eläkevakuutusmaksujen suorittamisesta, tai selvitys siitä, että erääntyneitä eläkevakuutusmaksuja koskeva maksusopimus on tehty. Jollei tarjoajan sijoitusmaassa anneta edellä tarkoitettuja otteita tai todistuksia, niiden sijaan näytöksi hyväksytään tarjoajan edustajan sijoitusmaan lainsäädännön mukainen valahtoinen tai vakuutuksella vahvistettu ilmoitus, joka on käännetty suomen tai englannin kielelle.
Tarjoaja ja hänen alihankkijansa on rekisteröitynyt kaupparekisteriin, työnantajarekisteriin, ennakkoperintärekisteriin ja arvonnäisäverolain mukaiseen arvonnäisäverovelvollisten rekisteriin.	Kyllä		Tarjoajan on ladattava liitteeksi itsestään kaupparekisteriote, jos lainsäädäntö sitä edellyttää. Ulkomaisen tarjoajan on toimitettava pyynnöstä ja siinä esiteltyssä määräajassa vastaavat tiedot sijoittumismaansa lainsäädännön mukaisella rekisteriotteella, joka on käännetty suomen tai englannin kielelle.
Jos tarjoaja ei ole kaupparekisteriin merkitty, tulee rekisteröimättömyys perustella. Lataa liitteeksi selvitys rekisteröimättömyydestä.			
Edellä mainitut todistukset eivät saa olla kolmea kuukautta vanhempia niiden jättöpäivästä laskien. Ulkomaalaisen tarjoajan on toimitettava vastaavat tiedot sijoittumismaansa lainsäädännön mukaisella rekisterinotteella tai vastaavalla todistuksella tai muulla yleisesti hyväksytyllä tavalla.			
Tarjoajalla ja hänen alihankkijallaan on selvitys työhön sovellettavasta työehtosopimuksesta tai keskeisistä työehdoista.	Kyllä		Tarjoajan on ladattava liitteeksi selvitys työhön sovellettavasta työehtosopimuksesta tai keskeisistä työehdoista.
Tarjoajayrityksellä on voimassaoleva tapaturmavakuutus sopimuksentekohetkellä.	Kyllä		Tarjoajan on ladattava liitteeksi todistus tapaturmavakuutuksesta ja sen voimassaolosta.

<p>Tarjoaja on liittynyt Tilaajavastuu.fi:n Luotettava kumppani-palveluun.</p>		<p>Edellä mainittuja todistuksia ei tarvitse toimittaa, mikäli toimittaja on liittynyt Tilaajavastuu.fi-palveluun tai toimittajayritys on julkisoikeudellinen yhteisö tai julkinen osakeyhtiö (oyj), jolloin tilaajavastuun edellyttämiä todistuksia ei tarvitse toimittaa. Mikäli toimittaja ei ole liittynyt Tilaajavastuu.fi-palveluun, on edellä mainitut todistukset liitettävä yllä mainitun mukaisesti seuraavaan kohtaan.</p>
<p>Mikäli tarjoaja ei kuulu Tilaajavastuu.fi:n Luotettava kumppani-ohjelmaan, lataa liitteeksi todistukset yllä mainitun mukaisesti.</p>		
<p>TALOUDELLINEN JA RAHOITUKSELLINEN TILANNE</p>		
<p>TARJOAJAN SOVELTUVUUDEN VÄHIMMÄISVAATIMUKSET</p>		
<p>Tarjoajalla tulee olla riittävät taloudelliset edellytykset hankinnan suorittamiseen</p>		<p>Tarjoajalla on oltava hankinnan kokoon ja laatuun nähden riittävät taloudelliset edellytykset hankinnan suorittamiseen. Tätä ominaisuutta arvioidaan tarjoajan vakavaraisuudesta, maksukykyisyydestä, kannattavuudesta ja luottokelpoisuudesta saatujen tietojen perusteella. Tarjoajan taloudellisen tilanteen on oltava sellainen, että se Suomen Asiakastieto Oy:n ratingluokituksessa on vähintään tyydyttävä A tai riskiluokka on 1-3 tai sen katsotaan tilinpäätösasiakirjojen tai muun (jos tilinpäätöstietoja ei ole koska yritys on vasta aloittanut toimintansa) vastaavan selvityksen mukaan olevan vastaava.</p>
Taloudelliset edellytykset.	Ladattava	<p>Tarjoajat, joiden luokitus Suomen Asiakastieto Oy:n ratingluokituksessa on C taikka riskiluokituksessa 5, suljetaan pois tarjouskilpailusta. Tarjoajoat, joiden ratingluokitus on B taikka riskiluokitus 4, voidaan sulkea pois tarjouskilpailusta, jos tarjoaja ei kykene esittämään luotettavaa selvitystä toimenpiteistä, joihin se ryhtyy tai on ryhtynyt taloudellisen tilanteensa parantamiseksi. LATAA LIITTEEKSI Suomen Asiakastieto Oy:n Rating Alfa tai vastaava -raportti, joka sisältää tiedon riskiluokituksesta. Mikäli em. tietoja ei ole saatavilla Suomen Asiakastieto Oy:stä, lataa liitteeksi kahden (2) viimeisimmän tilikauden tilinpäätösasiakirjat. Hankitayksikkö voi tarkastaa tarjoajaehdokkaan taloustietoja yleisistä tietolähteistä.</p>
Tarjoajalla tulee olla voimassa oleva vastuuvakuutus.	Ladattava	<p>Lataa liitteeksi vakuutusyhtiön todistus vastuuvakuutuksen voimassaolosta ja maksetuista vakuutusmaksuista.</p>
<p>ALIHANKINTA</p>		
Tarjoaja käyttää alihankintaa.	Ladattava	<p>Jos tarjoaja käyttää alihankintaa, tarjoajan on selvitettävä, minkä osan sopimuksesta suorittaa alihankintana, sekä annettava kuvaus alihankkijan em. osuudesta ja annettava alihankkijan/alihankkijoiden nimi- ja yhteystiedot. Tarjoaja vastaa alihankkijan työstä kuin omastaan. Tarjoajan on varauduttava pyydetessä esittämään yllä mainitut asiakirjat myös alihankkijoidensa osalta.</p>
<p>TEKNINEN SUORITUSKYKY JA AMMATILLINEN PÄTEVYYS</p>		

**TARJOAJAA/TOIMITTAJAA
KOSKEVAT
TOIMINNALLISET
EDELLYTYKSET**

Valitulta toimittajalta edellytetään riittävän monipuolista osaamista ja kokemusta vastaavanlaisten toimeksiantojen läpiviennistä. Toimittajaehdokkaista arvioidaan seuraavilla perusteilla:

Tarjoajan referenssit.	Ladattava	Tarjoajalla on oltava omia, riittäviä referenssejä aiemmista toimeksiannoista, jotka vastaavat niitä tehtäviä, joita tällä hankinnalla tullaan hankkimaan. Merkittävimmät referenssit on ilmoitettava viimeisen viiden (5) vuoden ajalta ja luettelosta on käytävä selväksi suunnittelija, toimeksiannon laajuus, ajankohta sekä toteutuspaikka. Lataa liitteeksi referenssiluettelo.
Tarjoajan osaaminen ja resurssit.	Ladattava	Tarjoajayrityksellä on oltava henkilöstöä (projektipäälliköitä / pääsuunnittelijoita ja suunnittelijoita), joilla on alan koulutus ja laajaa kokemusta vastaavanlaisesta kaupunkivalaistuksen suunnittelusta ja jotka ovat olleet mukana edellä mainituissa referenssiluettelon kohteissa. Henkilöstöllä on oltava myös laajaa kokemusta vastaavanlaisesta kaupunkiulkovalaistusverkon keskussuunnittelusta. Lataa liitteeksi ansioluettelot käytettävien resurssien osalta.
Tarjoajan työntekijöiden määrä.	Ladattava	Tarjoajalla on oltava riittävästi henkilökuntaa suoriutumaan hankinnan kohteessa ilmoitetun mukaisista töistä. Henkilökunnan riittävyttä arvioidaan selvityksellä tarjoajan vuotuisesta työvoimasta suunnittelijoiden osalta ja johtohenkilöiden lukumäärästä viimeisen kahden vuoden aikana. Selvityksestä tulee käydä ilmi, että em. henkilöt voisivat työskennellä hankinnan kohteessa kuvatun mukaisissa projekteissa.
Tarjoaja ja projektissa työskentelevät henkilöt hallitsevat suullisesti ja kirjalliset suomen kielen, ja heillä pätevyys tehdä suunnitelmat MicroStation dgn-muodossa ja valaistuslaskelmat DIALux-ohjelmalla.	Kyllä	
Tarjoajan laadunvarmistusjärjestelmä.	Ladattava	Lataa liitteeksi kuvaus tarjoajan laadunvarmistusjärjestelmästä ja siitä, kuinka sitä sovelletaan kyseessä olevaan hankintaan.
Tarjoajan ympäristöjärjestelmä.	Ladattava	Lataa liitteeksi kuvaus ympäristönäkökohtien tai ympäristöstävällisyyden huomioimisesta tarjoajan toiminnassa.

MUUT VAATIMUKSET

Tarjoajan on nimettävä vähintään yksi (1) henkilö ja yksi (1) varahenkilö hoitamaan yhteydenpitoa hankintayksikön ja toimittajan välillä.	Syötettävä	Tarjoajan on ilmoitettava yhteyshenkilönsä yhteystietoineen.
Projektin pääkieli on suomi.		

Helsingin Energia varaa oikeuden karsia tarjousten määrää neuvottelujen aikana neuvotteluissa tarkentuvien valintaperusteiden mukaisesti.

6. Oikeudelliset, taloudelliset, rahoitukselliset ja tekniset tiedot

Vaadittavat vakuudet ja takuut:

Ilmoitetaan tarjouspyyntöasiakirjoissa.

Tärkeimmät rahoitus- ja maksuehdot ja/tai viittaus niitä koskeviin määräyksiin:

Ilmoitetaan tarjouspyyntöasiakirjoissa.

Sopimuspuoleksi valittavalta taloudellisten toimijoiden ryhmittymältä vaadittava oikeudellinen muoto:

Tarjoajan on oltava rekisteröity yhtiö.

Hankinnan toteutukselle on asetettu muita erityisiä ehtoja:

Ei

Taloudellisten toimijoiden henkilökohtainen tilanne, myös ammatti- tai kaupparekistereihin kuulumista koskevat vaatimukset:

(tiedot ja muodollisuudet, joiden perusteella vaatimusten täytyminen voidaan arvioida)

Ks. Kelpoisuus- ja vähimmäisvaatimukset.

Taloudellinen ja rahoituksellinen tilanne:

Tiedot ja muodollisuudet, joiden perusteella vaatimusten täytyminen voidaan arvioida:

Ks. Kelpoisuus- ja vähimmäisvaatimukset.

Mahdolliset vähimmäisvaatimukset:

Ks. Kelpoisuus- ja vähimmäisvaatimukset.

Tekninen suorituskyky:

Tiedot ja muodollisuudet, joiden perusteella vaatimusten täytyminen voidaan arvioida:

Ks. Kelpoisuus- ja vähimmäisvaatimukset.

Mahdolliset vähimmäisvaatimukset:

Ks. Kelpoisuus- ja vähimmäisvaatimukset.

Palvelun suorittaminen rajattu tietyille ammattikunnalle:

Ei

Oikeushenkilöiden on ilmoitettava palvelun suorittamisesta vastaavien henkilöstön jäsenten nimet ja ammatillinen pätevyys:

Ei

7. Hallinnolliset tiedot

Kieli (kielet), jo(i)lla tarjoukset tai osallistumishakemukset voidaan laatia:

suomi

Tarjousten avaustilaisuudessa saa olla läsnä ulkopuolisia henkilöitä:

Ei

8. Täydentävät tiedot**Kyse on toistuvasta hankinnasta:**

Ei

Sopimus liittyy yhteisön varoista rahoitettuun hankkeeseen ja/tai ohjelmaan:

Ei

Muutoksenhakumenettelystä vastaava elin:

Markkinaoikeus
Radanrakentajantie 5
00520 HELSINKI
Suomi
puh. +358 295643300
fax +358 295643314
markkinaoikeus@oikeus.fi
<http://www.oikeus.fi/markkinaoikeus>

Muutoksenhaun määräaikoja koskevat tarkat tiedot:

Muutoksenhaku on jätettävä kirjallisena 14 päivän kuluessa siitä, kun asianomainen tai tarjoaja on saanut kirjallisen tiedon tarjouskilpailusta putoamisestaan perusteluineen tai tiedon sopimuksen solmimisesta perusteluineen sekä vastaanottanut kirjalliset valitusohjeet (valitusohjeet, Markkinaoikeus).

Yksikkö, josta saa tietoa muutoksen hausta
Virallinen nimi: Helsingin Energia
Postiosoite: 00090 Helen
Postinumero: 00090
Postitoimipaikka: Helsinki
Maa: Suomi
Puhelin: +35896171
Sähköpostiosoite: helsingin.energia@helen.fi
Faksi: +35896172360
Internet-osoite : www.helen.fi

9. Tarjouksen voimassaoloaika

Tarjouksen on oltava voimassa 90 päivää tarjousten viimeisestä vastaanottopäivästä.

10. Hylkäämisperusteet

Tarjoaja suljetaan tarjouskilpailun ulkopuolelle, jos

-tarjoajana on elinkeinoharjoittaja tai yritys, jonka yhtiömies taikka hallituksen jäsen tai toimitusjohtaja taikka muussa siihen rinnastettavassa asemassa oleva henkilö on määrätty liiketoimintakieltoon.

-tarjoajaa ei ole merkitty kaupparekisteriin, ennakkoperintälain mukaiseen ennakkoperintärekisteriin ja työnantajarekisteriin sekä arvonlisäverolain mukaiseen arvonlisävelvollisten rekisteriin, jos laki edellyttää tällaista rekisteröitymistä tai tarjoaja ei toimita kohdan "Kelpoisuusvaatimukset" mukaista suomenkielistä selvitystä pyynnössä esitetystä määräajassa.

11. Lisätiedot

Lisätietokysymykset on lähetettävä 10 päivää ennen tarjouspyynnön tai osallistumispyynnön määräajan umpeutumista.

Lisätietokysymykset tulee lähettää Tarjouspalvelu.fi-toimittajaportaalista. Kysymysten vastaukset näkyvät Tarjouspalvelu.fi-toimittajaportaalissa. Kysymykset ja vastaukset

näkyvät kaikille ilmoitukseen tutustuville Tarjouspalvelu.fi-toimittajaportalissa. Kysymyksiin vastataan 14.8.2013 jälkeen.

Tarjouspalvelu-toimittajaportaalien toimintaan liittyvissä kysymyksissä pyydämme ottamaan yhteyttä osoitteeseen tuki@cloudia.fi.

12. Osallistumishakemuksen lähettäminen

Tarjoukset tai osallistumishakemukset on toimitettava viimeistään:

30.08.2013 klo 23:30

Osallistumishakemukset on lähetettävä sähköisesti Tarjouspalvelu.fi -toimittajaportalista osoitteessa <https://tarjouspalvelu.fi/helen>.