

Jarkko Tuominen

”Tarttettais uus mikseri” – Esitystekniset hankinnat  
kunnallisissa teattereissa ja monitoimitaloissa

Metropolia Ammattikorkeakoulu  
Tutkinto Medianomi  
Esitystekniikan koulutusohjelma  
Opinnäytetyö  
Päivämäärä 1.3.2012

Tekijä(t) Otsikko Sivumäärä Aika	Jarkko Tuominen "Tarttettais uus mikseri" – Esitystekniset hankinnat kunnallisissa teattereissa ja monitoimitaloissa 41 sivua + 5 liitettä 1. maaliskuuta 2012
Tutkinto	Esitys- ja teatteritekniikan medianomi
Koulutusohjelma	Esittävä taide
Suuntautumisvaihtoehto	Esitys- ja teatteritekniikka
Ohjaaja(t)	Jyrki Sinisalo Tomi Tirranen Taina Väre
<p>Julkisia hankintoja Suomessa ohjaa hankintalaki. Kunnat ja valtio tekevät hankintoja vuodessa noin 15 prosenttia bruttokansantuotteesta, joka tarkoittaa noin 15:tä miljardia euroa vuositasolla. Pääperiaatteina julkisissa hankinnoissa ovat avoimuus, tasapuolisuus, ehdokkaiden ja tarjoajien syrjimätön kohtelu sekä julkisuus. Lain tarkoituksena on siis taata tasapuoliset ja syrjimättömät kilpailuolosuhteet sekä varmistaa verorahojen läpinäkyvä käyttö.</p> <p>Opinnäytetyön tarkoituksena on opastaa kunnallisten teattereitten ja monitoimitalojen hankinnasta vastaavia henkilöitä suorittamaan hankinta oikein. Ongelmat hankintojen tekemisessä johtuvat usein siitä että hankintalakia ja sen antamia mahdollisuuksia ei tunneta kunnolla. Esittelen opinnäytetyössäni julkisen hankinnan kaikkia puolia nimenomaan esitystekniikan parissa työskentelevän ammattilaisen näkökulmasta.</p> <p>Teoriaosuuden aluksi esittelen itse hankintalakia. Toisessa osiossa selvitän hankintaprosessin kulun kokonaisuudessaan alkaen hankintastrategian valinnasta, tarjouspyyntöjen kautta tarjousten käsittelyyn ja sitä kautta hankintasopimuksen tekemiseen saakka. Lopuksi kerron oikeusturvakeinoista, jotka liittyvät hankintaprosessiin.</p>	
Avainsanat	Teatteri, monitoimitalo, esitystekniikka, teatteritekniikka, valotekniikka, äänentoisto, näyttämötekniikka

Author(s) Title Number of Pages Date	Jarkko Tuominen "We Need a New Mixer" – Performance Technology Procurements in Municipal Theaters and Venues 41 pages + 5 appendices March 1 <sup>st</sup> 2012
Degree	Bachelor of Arts
Degree Programme	Performance Technology
Specialisation option	Performance and Theater Technology
Instructor(s)	Mr. Jyrki Sinisalo, Project Manager Mr. Tomi Tirranen, Principal Lecturer Mrs. Taina Väre
<p>Public procurements in Finland are controlled by procurement legislation. The amount of public procurements made by municipalities and state amount to approximately 15 % of the gross domestic product. That is 15 billion Euros per year. The main principles in public procurements consist of openness, impartiality, non-discriminatory treatment and open publicity.</p> <p>The purpose of the thesis is to help those who make procurements in municipal theaters and venues to make procurements correctly. Lack of knowledge of procurement legislation and its possibilities cause most of the problems in the process. In this thesis, I try to open the procurement process specifically to touch upon performance technology's point of view.</p> <p>First, I open up the concept of legislation itself. In the second part of thesis, I discuss the whole procurement process starting from deciding the procurement strategy to tender and onwards to procurement contract. Finally, the remedies involved in procurement process are discussed.</p>	
Keywords	Theater, venue, performance technology, theater technology, lighting, sound, stage technology

# Sisällys

1	Johdanto	1
2	Hankintalaki	3
2.1	Hankintalaki ja sen soveltaminen	3
2.2	Hankintasopimus ja kynnyksarvot	4
2.3	Ennakoidun arvon laskeminen	5
2.4	Hankintalain soveltamista koskevat poikkeukset	6
3	Hankinnan suunnittelu	8
3.1	Hankintastrategia	8
3.1.1	Hankinnan osapuolet	8
3.1.2	Hankinnan aikataulutus	9
3.1.3	Hankinnan rahoitus	10
3.1.4	Tuotteen määrittely	10
3.1.5	Markkinoiden kartoitus	11
3.2	Hankintamenettelyn valinta	12
3.2.1	Avoin menettely	13
3.2.2	Rajoitettu menettely	13
3.2.3	Kilpailullinen neuvottelumenettely	14
3.2.4	Suorahankinta	15
3.3	Hankinnasta ilmoittaminen	16
3.3.1	Kansalliset hankinnat	16
3.3.2	EU-hankinnat	17
4	Tarjouspyyntö	18
4.1	Tarjouspyynnön laatimisen peruseriaatteen	19
4.2	Tarjouspyynnön rakenne ja sisältö	19
4.3	Tarjouspyynnön lähettäminen	22
5	Tarjoajien kelpoisuuden ja soveltuvuuden arviointi	23
6	Tarjousten käsittely ja hankinnasta päättäminen	25
6.1	Tarjousten avaaminen	25
6.2	Tarjousten kelpoisuuden tarkistaminen	25
6.3	Tarjousten vertailu	27

6.3.1	Hinta ja laatu	29
6.3.2	Käyttökoulutus ja huolto	31
6.3.3	Elinkaari, takuut ja ekologisuus	32
6.4	Hankintapäätös ja siitä ilmoittaminen	33
7	Hankintasopimus	34
7.1	Hankintalain säännökset	34
7.2	Sopimuksen sisältö	34
8	Oikeusturvakeinot ja markkinatuomioistuin	37
9	Yhteenveto	39
	Lähteet	41

## 1 Johdanto

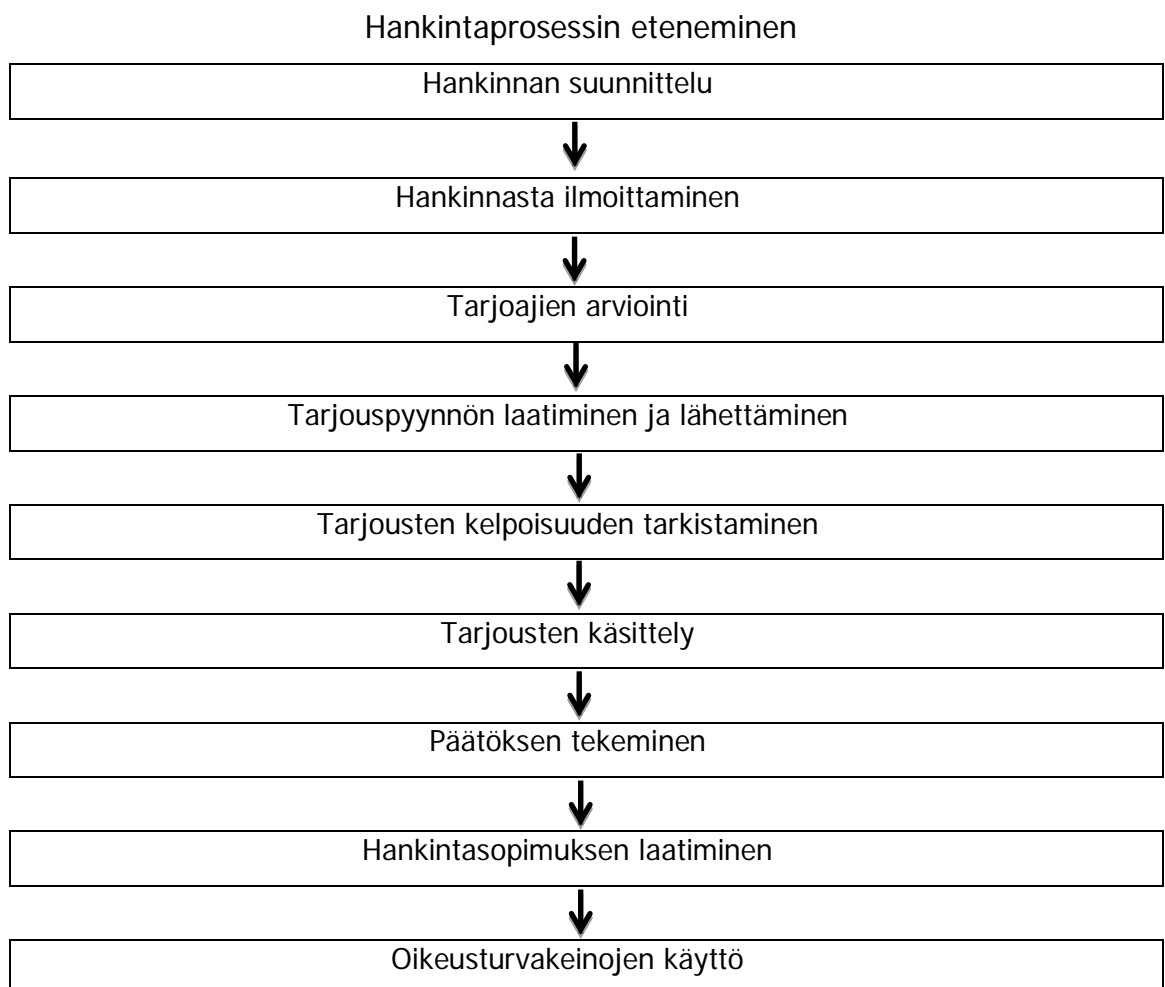
Teatterit ja monitoimitalot ovat paikkoja joissa palvellaan yleisöä. Tämä onnistuu parhaiten toimivan ja tarkoituksenmukaisen esitysteknisen laitteiston avulla. Laitteet maksavat rahaa ja kunnallisten laitosten ollessa kyseessä veronmaksajien rahaa. Mitä sitten kun teatteriin tai monitoimitaloon tarvitaan uusi esitystekninen laite? Mikäli laite maksaa alle 30 000 euroa arvonlisäverottomana, saa sen kuntien omista säännöistä riippuen hankkia keneltä tahansa, mutta jos hinta nouseekin yli tuon summan, täytyy huomioon ottaa hankintalaki. Kaikilla alalla esimiesasemassa toimivilla olisi hyvä olla edes jonkinlainen käsitys hankintalaista ja säännöksistä sekä niiden soveltamisesta esitysteknisiä laitteita hankittaessa. Mikäli säännöt eivät ole hallussa voi koko hankinta epäonnistua ja pahimmassa tapauksessa koko prosessi joudutaan aloittamaan alusta. Perusasiat eivät kuitenkaan ole monimutkaisia, vaan niistä kyllä selviää normaalijärjellä varustettu esitysteknikko.

Tässä oppaassa pyrin esittämään hankintaprosessin kokonaisuudessaan selkeiden esimerkkien avulla. Kaikki esimerkit koskevat nimenomaan esitysteknisen laitteiston hankintaa. Aluksi paneudun hankintalakiin ja oikeusturvakeinoihin. Seuraavaksi on vuorossa itse hankinta: sen suunnittelu, tarjouspyyntöjen tekeminen, tarjousten vertailu ja lopuksi hankinnasta päättäminen. Viimeiseksi käsittelen vielä hankintasopimusta. Osioihin on lisätty kommentteja esitystekniikka-alan ammattilaisille tekemästäni haastattelututkimuksesta.

Lähdin tähän kirjoitus- ja tutkimusprosessiin, koska mielestäni hankinta-asiat monessa suomalaisessa teatterissa ovat niin sanotusti retuperällä. Tätä olettamusta vahvisti projektin yhteydessä tekemäni alan ammattilaisille suunnattu kyselytutkimus. Kyselytutkimus suoritettiin sähköpostilla elokuun 15.–24. päivä 2011. Vastaajat jaoin kolmeen ryhmään: esitysteknisten laitteiden maahantuojat, esitysteknisten järjestelmien ja teatteritilojen suunnittelijat sekä teattereitten käyttöpäälliköt. Kullekin ryhmälle oli omat kysymykset. Kysymykset lähetin sähköpostilla yksitellen, eli vastaajat eivät yksityisyyden suojan turvaamiseksi tiedä keille kysymykset ovat menneet. Saatteessa lupasin käsitellä vastaukset luottamuksellisesti ja siten että, mikäli suoria lainauksia käytetään varsinaisessa opinnäytetyössä, niistä ei käy ilmi vastaajan henkilöllisyys. Lähetin kysy-

mykset 26 henkilölle ja sain 16 vastausta määräaikaan mennessä eli vastausprosentti oli 61,5.

Julkisten hankintojen keskeiset periaatteet ovat: tasapuolisuus, syrjimättömyys, avoimuus ja suhteellisuus. Nämä eivät valitettavan usein toteudu, vaan joku prosessissa mukana oleva tuntee tulleensa kohdelluksi kaltoin. Toivottavasti oppaasta on hyötyä kun seuraavan kerran suunnittelette esitysteknisen laitteiston hankintaa.



Kuvio 1. Hankinnan eteneminen. (Karvinen 2009, s. 4)

## 2 Hankintalaki

### 2.1 Hankintalaki ja sen soveltaminen

Hankintalaki koskee esitysteknisten laitteiden hankintaa jos kyseessä on kansallisen kynnysarvon ylittävä hankinta. Kansallinen kynnysarvo laitteiden ja koneiden kohdalla on 30 000 euroa ilman arvonlisäveroa. Hankintalain soveltamisalaan eivät kuulu kunnallisen teatterin tai monitoimitalon tekemät ns. pienhankinnat (hankinnat joiden arvonlisäveroton hinta on alle 30 000 euroa). Julkisten hankintojen vuotuisen arvon osuus bruttokansantuotteesta Suomessa ja EU-alueella on noin 15 prosenttia, vuosittain Suomessa tehtyjen julkisten hankintojen arvo on siis rahassa mitattuna noin 22 miljardia euroa.

Hankinnalla tarkoitetaan hankintayksikön (esim. valomestari, näyttämöpäällikkö, tekninen johtaja tai kulttuurilautakunta) tekemää julkisen rakennusurakan, julkisen tavarantaitai palvelun hankintaa. Kilpailuttamisella tarkoitetaan hankintamenettelyä, jossa tavarantoimittajat lähettävät tarjouksensa hankittavasta tavarasta hankintayksikölle tarjouspyyntöjen perusteella.

Hankintoja Suomessa ohjaa hankintalaki (Laki julkisista hankinnoista 30.4.2007/348). Laki astui voimaan 1. päivänä kesäkuuta 2007. Laki panee täytäntöön Euroopan parlamentin ja neuvoston direktiivin 2004/18/EY sekä neuvoston direktiivin 89/665/ETY. Lakia on päivitetty kynnysarvojen sekä muutamien muiden kohtien osalta vuonna 2010 sekä vuonna 2011. Keskeisimpinä uudistuksina vanhaan lakiin verrattuna tulivat kansalliset kynnysarvot ja ilmoitusvelvollisuuden laajentaminen koskemaan kaikkia kansallisia hankintoja. Lakiin tarkennettiin tarjouspyynnön kuvaaminen. Siihen lisättiin myös tarjousten vertailuperusteiden pakollinen ilmoittaminen sekä tarjoajien ja tarjousten valintaperusteiden eriyttäminen. Lisäksi uuteen lakiin merkittiin uudet hankintamenettelyt mm. puitejärjestely ja kilpailullinen neuvottelumenettely, sidosyksiköltä tehtävien hankintojen sääntely, teknisten eritelmien laatiminen ja muutokset liittyen vastapuolen oikeudenkäyntikulujen korvaamiseen. (Pekkala 2007, 43.) Julkisiin hankintoihin liittyvän säännöstelyn pyrkimyksenä on markkinoiden hyödyntäminen tasapuolisesti ja syrjimättömästi (Oksanen 2007, 6). Lailla veloitetaan hankintayksiköt kilpailuttamaan hankintansa ja lisätään näin kilpailua (Eskola & Ruohoniemi 2007, 21).



(JulkHankL 1 §) Lain avulla pyritään siis esimerkiksi välttämään tilanteet, joissa hankintayksikkö tekee hankinnan suoraan esimerkiksi hankintayksikössä työskentelevän henkilön sukulaisen omistamalta yritykseltä, koska tällöin hankinnan hinta muodostuu yleensä korkeammaksi kuin, jos hankinta olisi kilpailutettu ja muutkin yritykset olisivat saaneet tarjota tuotetaan/palveluaan. Kilpailuttamatta jättäminen voi siis aiheuttaa verovarojen "tuhlaamista". (Karvinen 2009, 2)

Hankintalaki ei säätele, mitä ja milloin hankintayksiköt ostavat, mutta kun hankintayksikkö on päättänyt tehdä hankinnan, velvoittaa laki sen käyttämään kilpailuttamismenetelmää, jos kynnysarvot ylittyvät.

Julkisten hankintojen keskeiset periaatteet ovat tasapuolisuus, syrjimättömyys, avoimuus ja suhteellisuus. Näitä on aina noudatettava, kun julkinen hankinta kilpailutetaan riippumatta siitä kuuluuko hankinta lain soveltamisalaan. Tasapuolinen ja syrjimätön kohtelu tarkoittaa, että kaikkia ehdokkaita ja tarjoajia on kohdeltava samalla tavalla koko tarjousmenettelyn ajan. Avoimuudella tarkoitetaan sitä, että hankinnoista ilmoitetaan julkisesti, tarjouskilpailuun liittyvistä päätöksistä tiedotetaan ja hankintaa koskevat tiedot ovat julkisia. Suhteellisuusperiaate vaatii, että hankintaa koskevat vaatimukset asetetaan niin, että ne ovat kohtuullisia. Lisäksi hankintayksikön on käytettävä hyväksi olemassa olevat kilpailuolosuhteet (Eskola & Ruohoniemi 2007, 21–24).

## 2.2 Hankintasopimus ja kynnysarvot

Hankintasopimuksella tarkoitetaan kirjallista sopimusta joka on tehty hankintayksikön (esim. hankinnoista vastaava henkilö) ja toimittajan välillä ja jonka tarkoituksena on esitysteknisen laitteiston kyseessä ollessa tavaran hankkiminen. Sopimus solmitaan kirjallisesti etenkin suurissa hankinnoissa. Pienissä hankinnoissa, jotka alittavat kansallisen kynnysarvon 30 000 euroa, voidaan tehdä myös suullinen sopimus (esim. yksittäisten mikrofoniin hankinta). Tämä ei ole kuitenkaan suositeltavaa.

Hankintayksikön on hankintoja tehdessään käytettävä hyväksi olemassa olevat kilpailuolosuhteet eli löydettävä markkinoilta itselleen hinta-laatusuhteeltaan paras tuote. Yleensä tämä tehdään järjestämällä tarjouskilpailu. EU-kynnysarvon, 200 000 euroa kun kyseessä on tavaran hankinta, ylittävien hankintojen kilpailutusmenettely on säädetty yksityiskohtaisesti. Kansallisen kynnysarvon, 30 000 euroa, ylittävässä hankinnassa noudatetaan samoja menettelyjä kuin EU-kynnysarvot ylittävässä hankinnoissa. Kan-

sallisia hankintoja ei tosin säännellä yhtä tarkasti kuin EU-hankintoja, ja kansallisissa hankinnoissa sääntöjen soveltaminenkin on joustavampaa.

Taulukko 1. Esitysteknistä laitteistoa koskevien hankintojen kynnyksisarvot (ilman arvonlisäveroa)

Pienhankinta	Kansallinen hankinta	EU-hankinta
alle 30 000 €	yli 30 000 €	yli 200 000 €

### 2.3 Ennakoidun arvon laskeminen

Hankinnan ennakoitua arvoa laskettaessa on käytettävä perusteena suurinta mahdollista kokonaishintaa ilman arvonlisäveroa, joka on tavaroissa 23 prosenttia. Ennakoitu arvo lasketaan sen mukaan, mitä hankinta maksaa hankintailmoituksen lähettämishetkellä. Jos kuitenkin tiedetään, että hinnat tulevat lähiaikoina muuttumaan, tämä tulee ottaa huomioon sopimuksen arvoa laskettaessa. Jos arvioidaan, että kynnyksisarvo alittuu vain juuri ja juuri, on järkevää kilpailuttaa hankinta kuitenkin kynnyksisarvon ylittymisen mukaisesti (Eskola & Ruohoniemi 2007, 85–87). Hankintalaki kieltää hankintojen jakamisen osiin, sopimuksen ennakoidun arvon laskemisen poikkeuksellisin menetelmin ja hankintatyyppien yhdistämisen yhdeksi hankinnaksi, esim. äänentoistojärjestelmän hankinnan liittämisen korjaus-rakennusurakkaan, hankintalain säännösten soveltamisen välttämiseksi.

Tekemässäni haastattelututkimuksessakin sivuttiin tätä asiaa. Erään suunnittelu-toimistossa työskentelevän suunnittelijan mielestä hankintarajoja kierretään lain hengen vastaisesti kilpailuttamalla tavara- ja palveluhankintoja rakennusurakoina. Rakennusurakoissa on tavara- ja palveluhankinnoista eroavat rajat. Rakennusurakoiden kansallinen raja on 150 000 € ja EU-hankintaraja 5 000 000 €. Hankintalaissa on rakennusasennuskohdassa mainittuna ”muu asennus”. Muu asentaminen on selitetty seuraavasti: ”Muualla luokittelemattomien laitteiden ja laitteistojen rakennusasennus tai niiden rakentaminen.” Periaatteessa himmenninikeskuksen rakennus tai asennus menee tähän kategoriaan, mutta on kuitenkin lain hengen vastainen.

Tämä koskee kaikkia hankintoja. Jos hankinta jaetaan osiin esim. valaistusjärjestelmän uusiminen (valo-ohjain, himmentimet, kaapeloinnit ja trussit), tulee jaon perustua ta-

loudellisiin ja teknisiin seikkoihin, jotka tulee tarvittaessa näyttää toteen. Hankinnan saa myös jakaa osiin, jos jokainen osa kuitenkin kilpailutetaan hankintalain mukaisesti.

#### 2.4 Hankintalain soveltamista koskevat poikkeukset

Hankintalaista voidaan poiketa kunnallisissa teattereissa ja monitoimitaloissa teknisen laitteiston hankinnassa oikeastaan vain silloin, kun hankintayksikkö on pakotettu tekemään niin sanottu suorahankinta. Suorahankinnasta on kyse silloin, kun hankinnasta ei tehdä hankintailmoitusta virallisessa ilmoitusjärjestelmässä. Suorahankinnassa neuvotellaan tavallisesti hankinnan sisällöstä ja ehdoista yhden tai useamman yrityksen kanssa. Menettelyn käyttö on poikkeuksellista, ja sille tulee pystyä tarvittaessa esittämään perusteet (Pekkala 2007, 91–92). Seuraavassa on muutama esimerkki mahdollisista suorahankinnoista.

Suorahankinta on mahdollinen, jos avoimessa menettelyssä ei ole saatu lainkaan tarjouksia tai tarpeiden mukaisia tarjouksia. Eli jos hankinta on edennyt siihen saakka, että tarjousten jättöpäivä on mennyt umpeen eikä yhtään tarjousta ole saapunut, voidaan laite hankkia ns. suorahankintana.

Suorahankinta voidaan tehdä myös, jos vain yksi toimittaja on mahdollinen teknisestä, taiteellisesta tai yksinoikeusyydestä. Tekninen syy tarkoittaa lähinnä sitä, että jokin laite on patentoitu siten, ettei vastaavaa tuotetta yksinkertaisesti ole olemassa. Taiteellisella syyllä tarkoitetaan, että hankintayksikkö tilaa esimerkiksi merkkihenkilön muotokuvan joltain taiteilijalta. Yksinoikeusyyllä tarkoitetaan sitä, että jollain myyjällä tai valmistajalla on yksinoikeus johonkin tiettyyn tuotteeseen. Minun tietooni ei ole tullut, että teatteri tai monitoimitaloon olisi koskaan hankittu esitysteknistä laitteistoa suorahankintana näillä perusteilla. Teknisestä syystä suorahankinta on kuitenkin tehty esimerkiksi elokuvateatteri Orioniin. Kyseisessä tapauksessa Kansallinen audiovisuaalinen arkisto hankki elokuvateatteriin 4K-elokuvaprojektorin. Vain yhden valmistajan projektori mahtui olemassa olevasta käytävästä projektorihuoneeseen. Käytävän purkaminen olisi aiheuttanut hankinnan arvoon nähden kohtuuttoman kustannuksen, joten hankinta on voitu perustellusti suorittaa suorahankintana. Periaatteessa joku projektorivalmistaja olisi voinut valittaa päätöksestä markkinaoikeuteen. Valituksen perusteena olisi voinut olla se, että heidänkin projektorinsa olisi mahtunut käytävästä, kunhan se olisi ensin

purettu osiin ja kasattu uudelleen projektorihuoneessa. Olisi mielenkiintoista saada markkinaoikeuden päätös ennakkotapauksesta, jossa teatteri ostaa valo-ohjaimen taiteellisesta syystä suoramankintana. Perusteluna olisi se, että valo-ohjainta käytetään taiteen tekemisen välineenä.

Suoramankinta voidaan myös toteuttaa, mikäli hankintalain määäämiä määääaikoja ei voida ennalta arvaamattomista syistä aiheutuneen äärimmäisen kiireen vuoksi noudattaa. Äärimmäinen kiire ei saa johtua hankintayksiköstä itsestään, ja lisäksi hankinnan tekemisen täytyy olla ehdottoman välttämätöntä. Äärimmäisen kiireen voi aiheuttaa esimerkiksi luonnonkatastrofi. En tosin näe kunnallisessa teatterissa tai monitoimitalossa mitään tilannetta, mikä voisi aiheuttaa jonkin teknisen hankinnan äärimmäisen kiireen.

Suoramankinta voidaan tehdä jos hankinnalle saadaan erityisen edulliset ehdot esim. liiketoimintansa päättävältä taholta eli konkurssipesästä. Tässä tapauksessa on varmistettava siitä, ettei kukaan pysty tarjoamaan kyseistä tuotetta alempaan hintaan.

Esitysteknistä laitteistoa hankittaessa ehkä käyttökelpoisin suoramankinta pykälä koskee niin sanottua tavaran lisähankintaa. Tässä tapauksessa alkuperäisen toimittajan kanssa tehdään lisätilaus, jonka tarkoituksena on aikaisemman toimituksen tai laitteiston osittainen korvaaminen tai laajentaminen. Edellytyksenä on, että toimittajan vaihtaminen johtaisi teknisiltä ominaisuuksiltaan erilaisen materiaalin hankkimiseen, mikä aiheuttaisi yhteensopimattomuutta tai suhteettoman suuria teknisiä vaikeuksia käytössä ja kunnossapidossa. Yksi alue, jolla tätä pykälää voisi esimerkiksi käyttää, on liikkuvien valonheitinten hankinta. Otetaan esimerkki: Monitoimitalo on hankkinut käyttöönsä 10 liikkuvaa valonheitintä. Vuoden lopussa, ilmenee että myös ensi vuonna on rahaa hankkia valokalustoa. Suoramankinta on perusteltua siksi, että saadaan ominaisuuksiltaan täysin vastaavia heittämiä. (Kuusniemi-Laine & Takala 2007, 96–99)

### 3 Hankinnan suunnittelu

#### 3.1 Hankintastrategia

Hankinta on syytä suunnitella huolella, jotta se onnistuu odotusten mukaisesti. Hankintastrategian suunnittelu on tärkeä osa hankinnan suunnittelua. Strategiassa kiinnitetään huomiota siihen mitä hankitaan ja kuinka se saadaan hankittua mahdollisimman edullisesti. Hintaa alentaa usein esimerkiksi hankinnan keskittäminen eli se että useat hankintayksiköt yhdessä hankkivat laitteistoa. Esimerkiksi kaupunginteatteri ja monitoimitalo hankkivat yhtä aikaa samanlaiset uudet valo-ohjaimet jolloin säästetään hallinnollisissa kustannuksissa ja usein myös tuotteen hinnassa. Hankintastrategiaan tehdään suunnitelma tällaisen hankinnan organisoinnista. Hankintojen organisointiin liittyy hankinnan toteuttaminen tarkoituksenmukaisena kokonaisuutena siten, ettei hankinta pirstaloidu liiaksi ja että kilpailu on mahdollisimman laajaa ja laadukasta. Taloudellisuuden vaatimus edellyttää luonnollisesti sen, että kilpailuolosuhteet käytetään mahdollisimman hyvin hyväksi. Strategian tulee sisältää hankinnan aikataulutus ja aikataulua laadittaessa on tärkeä varata tarpeeksi aikaa hankinnan toteuttamiselle. Hankinnasta on luonnollisesti laadittava budjetti. Hankintayksikön (esim. näyttämöpäällikön) on heti prosessin alussa määriteltävä omat tarpeensa hankinnan suhteen. Hankinnalle asetetaan tavoitteet ja käyttötarkoitus. Tarvesuunnittelussa voidaan kuulla alan asiantuntijoita, mutta esitysteknisen laitteiston hankinnassa ensiarvoisen tärkeässä asemassa ovat käyttäjät. En voi olla korostamatta liikaa käyttäjien mielipiteen tärkeyttä hankintaa suunniteltaessa, sillä jos hankinta menee jollain tavoin pieleen siitä kärsivät ennen muuta käyttäjät ja loppujen lopuksi myös yleisö eli maksavat asiakkaat. Hankinnan suunnitteluun kannattaa käyttää sitä enemmän aikaa mitä kalliimpi hankinta on kyseessä. Pienissä hankinnoissa suunnitteluun ei kannata tuhlaa ylimääräistä työaikaa.

##### 3.1.1 Hankinnan osapuolet

Hankinnassa on mukana usein monia eri osapuolia. Tärkeimmät näistä esitysteknisissä hankinnoissa ovat hankintayksikkö (esim. teatterin käyttöpäällikkö) ja esitystekniseen laitteistoon erikoistunut maahantuojia (esim. Hedcom Oy, Starlike Oy tai Studiotec Oy). Mikäli teatterin tai monitoimitalon henkilökunnasta ei löydy osaamista hankinnan oikeaoppiseen läpiviemiseen, voidaan hankinnan suunnitteluun ja toteutukseen ottaa

mukaan kaupungin tai kunnan hankinta-asiantuntija. Helsingin kaupungilla on erillinen hankintakeskus joka suorittaa hankinnan yksikön puolesta näin haluttaessa. Myös useimmilla suurimmilla kaupungeilla on erilliset hankintakeskukset. En kuitenkaan antaisi teatteriteknisen laitteiston hankintaa kokonaan erillisen hankintakeskuksen tehtäväksi, sillä silloin on vaarana että saadaan jotain aivan muuta kuin käyttäjät haluavat. Hankinta-asioissa auttaa myös Kuntaliiton ja työ- ja elinkeinoministeriön ylläpitämä Julkisten hankintojen neuvontayksikkö, jossa toimivat lakimiehet auttavat kunnallisissa hankinnoissa. Lisätietoa neuvontayksiköstä ja julkisista hankinnoista saa osoitteesta [www.hankinnat.fi](http://www.hankinnat.fi). Kolmas vaihtoehto on antaa teknisen laitteiston hankinta jonkin konsulttiyrityksen (esim. Akukon Oy tai Teakon Oy) tehtäväksi. Näin menetellään usein siinä tapauksessa että konsulttitoimisto on suunnitellut esimerkiksi teatterin peruskorjauksen ja peruskorjauksen yhteydessä tehtävän teatteritekniikan uusimisen.

### 3.1.2 Hankinnan aikataulutus

Teatterien ja monitoimitalojen toimintakausi on yleensä elokuusta toukokuuhun. Monet monitoimitalot tosin toimivat vielä kesäkuun puoliväliin asti. Tämän johdosta teatteritekniikan laitteiston hankinta olisikin hyvä aloittaa jo alkuvuodesta, jolloin laitteiston asennus ja käyttöönotto voitaisiin suorittaa kesällä kun talossa ei ole esityksiä. Kaikki teatteritekniikan laitteiden kanssa työskentelevät tietävät, että uusien laitteiden käytön opetteluun kuluu aikaa, mikä tulee huomioida hankintaa aikataulutettaessa. Lisäksi kannattaa ottaa huomioon se, että joissain suosituissa laitteissa (esim. GrandMA 2 valo-ohjain) toimitusajat saattavat olla jopa muutaman kuukauden. Valo-ohjaimissa ja äänipöydissä aikataulutus ei ole suuri ongelma, sillä ne voivat odottaa varastossa käyttöönottoa sopivaan ajankohtaan saakka. Jos kuitenkin uusitaan esimerkiksi äänentoistojärjestelmä, on tämä pakko tehdä näytäntökauden ulkopuolella, sillä kaiuttimien ripustukseen, kaapeleiden vetämiseen, päätevahvistimien asennukseen ja laitteiston virittämiseen saattaa helposti vierähtää pienenkin laitteiston kyseessä ollessa viikko, suuren järjestelmän kohdalla voidaan puhua jopa parista viikosta.

### 3.1.3 Hankinnan rahoitus

Kun on kyse isommasta hankinnasta, ei hankintayksiköllä (esim. toiminnanjohtaja) ole valtuuksia allekirjoittaa sopimuksia eikä toimipaikan budjetissa ole yleensä rahaakaan tällaisten tekemiseen. Isoissa hankinnoissa joudutaan usein anomaan ylemmältä taholta, esimerkiksi kulttuurilautakunnalta, investointirahaa hankinnan toteuttamiseen. Tämä on hyvä ottaa huomioon hankinnan aikataulua suunniteltaessa. Ennen kuin investointianomus on kulkenut kunnallisen byrokratian läpi, on saattanut vierähtää useampi kuukausi. Ulkopuolista rahoitusta haettaessa astuu hankintastrategia tärkeään osaan, sillä ennen kuin rahaa lähdetään hakemaan, on tärkeää tietää mitä halutaan hankkia ja miksi. Rahakirstun vartijoille on hyvä selittää kädestä pitäen miksi heidän pitäisi antaa 50 000 euroa uuden äänipöydän hankintaan, kun "samanlaisia" saa 5000 eurolla.

Yksi mahdollinen rahoitusmalli on ns. leasing-sopimus. Tällöin rahoituslaitos eli pankki ostaa laitteiston ja teatteri tai monitoimitalo maksaa leasing-vuokraa laitteistosta pankille esimerkiksi kolmen vuoden ajan. Maksuajan päättyessä laitteisto siirtyy hankkijan omistukseen. Leasing-sopimuksessa on etuna myös se, että huollot ja ohjelmistopäivitykset kuuluvat yleensä sopimukseen eikä niistä tule sopimuskaudella lisäkustannuksia.

### 3.1.4 Tuotteen määrittely

Teattereissa ja monitoimitaloissa työskentelevät tekniikan ammattilaiset ovat yleensä melko tarkkoja siitä, millaisilla välineillä he työskentelevät. Valo-ohjaimissa on eri valmistajien välillä suuriakin eroja laitteiden käyttöliittymissä. Jos on työskennellyt vuosia jonkun tietyn valmistajan tietyn tuotteen kanssa, voi hyppäys toisen valmistajan tuoteeseen tuntua vaikealta. Analogisten äänipöytien kohdalla erot eivät ole kovinkaan suuret käyttöliittymässä, mutta digitaalisissa äänipöydissä erot ovat jälleen merkittäviä. Toisaalta useimmille teatteriteknikoille on se ja sama mitä kaiuttimien tai vahvistimien kyljessä lukee, kunhan kyseessä on laatumerkki. Sama koskee himmenninjärjestelmiä ja ripustusjärjestelmiä.

Tästä syystä onkin tärkeää, että tarjouspyynnöissä hankittavan tuotteen ominaisuudet on määriteltävä tarpeeksi tarkasti. Täytyy kuitenkin muistaa hankintalakiin kirjattu velvoitus tasapuolisesta ja syrjimättömästä kilpailutuksesta ja hankinnassa noudatettava suh-

teellisuusperiaate. Tämä tarkoittaa sitä, että hankintayksikkö ei saa kirjata tarjouspyyntöön vaatimuksia, jotka rajaavat jonkin tietyn valmistajan tuotteen ulos kilpailutuksesta. Tarjouspyyntöön ei saa kirjata liian tarkkoja ominaisuuksia, kuten esimerkiksi että valo-ohjaimessa tulee olla 13,1" kosketusnäyttö. Tämä ominaisuus saattaa rajata pois jonkin valmistajan, jonka valo-ohjaimessa on 12,1" kosketusnäyttö mutta muuten samat ominaisuudet kuin isommalla näytöllä varustetussa laitteessa. Hyvässä tarjouspyynnössä on tiukat määritelmät muttei niin tiukat, että ne rajaisivat jonkin valmistajan pois kilpailusta. Hyvänä esimerkkinä oikein rajatusta tarjouspyynnöstä on Finlandia-talon videoprojektorin tarjouspyynnön kohteen kuvaus (liite 1). Maahantuojien ja suunnittelijoiden mielestä teknisissä erittelyissä takerrutaan valitettavan usein seikkoihin, joilla ei loppujen lopuksi ole mitään tekemistä laitteen laadun kanssa. Tämä johtuu siitä, että hankintayksiköt "kopioivat" haluamansa laitteen tekniset eritelvät Internetistä. Tämä rikkoo ainakin lain henkeä, ja jos sillä suljetaan vastaavat yhtä laadukkaat tuotteet kilpailun ulkopuolelle, myös itse lakia.

Tekemäni kyselyn perusteella tuotteen määrittelyssä mennään usein metsään. Yhden suunnittelijan mielestä laitteiden ominaisuuksien kanssa näpertely ei takaa laadukasta hankintaa. Tekniset spesifikaatiot eivät kerro miten laite oikeasti toimii. Toisen suunnittelijan mielestä on mahdotonta kuvailla mikrofoni tai kaiku-laite teknisesti eli kuinka kuvailla lämmin soundi, jossa on sopivasti keskialueen toistoa. Tekninen eritelmä ei myöskään kerro, miten laite toimii nimenomaan teatteri-ympäristössä, sillä kokemusperiaista tietoa ei hyväksytä vertailuperusteeksi. Hankintayksiköt myös turhaan pelkäävät esimerkkilaitteiden käyttöä. Esimerkkilaitteiden avulla suunnittelijat ymmärtäisivät paremmin, millaista laitetta hankintayksikkö on hakemassa.

### 3.1.5 Markkinoiden kartoitus

Ennen kilpailutuksen aloittamista on hyvä selvittää, millaisia ratkaisuja hankintaan on tarjolla. Markkinoita kartoitettaessa on noudatettava avointa, tasapuolista ja syrjimättömää menettelyä suhteessa tarjoajiin. Informaatiota tarjolla olevista tuotteista voi kerätä messuilta, infotilaisuuksista, esitteistä ja Internetistä. Tarjoajien kanssa voi myös käydä keskustelua kirjallisesti tai suullisesti (Kuusniemi-Laine & Takala 2007, 58). Laitteita kannattaa pyytää demokäyttöön, jotta kaikki ominaisuudet selviävät.



Hankintayksikkö voi myös käyttää niin sanottua tietopyyntömenettelyä, jossa yksikkö kuvaa hankintatilanteen ja pyytää sitten laitetoimittajilta vapaamuotoista ratkaisua ongelmaan. Yritysten ehdotuksia voidaan sitten käyttää pohjana tarjouspyyntöä laadittaessa. Tarjouspyyntöluonnos voidaan lähettää vielä kommentoitavaksi maahantuojuille ennen varsinaista tarjouspyyntöä. Näin saadaan tietoa siitä onko tarjouspyyntö selkeä ja hankinnan kohteen kuvaus tarpeeksi yksiselitteinen. Tämänkaltaisen ratkaisun näkisin toimivan erityisen hyvin esimerkiksi äänen- toistojärjestelmän tai himmenninjärjestelmän hankinnassa. Tällöin laitetoimittajan edustajat käyvät tutustumassa tilaan ennen tarjousten lähettämistä (Eskola & Ruohoniemi 2007, 117–121).

Markkinaoikeuden päätöksistä huomataan, että useimmat ongelmat julkisissa hankinnoissa johtuvat tarjouspyynnön epätarkkuudesta ja siinä, että tarjouspyyntöä ei osata laatia tarkoituksenmukaiseksi, koska hankintayksiköllä ei ole tiedossa kaikkia ratkaisu- vaihtoehtoja. Sanna Karvinen uskoo, että hankintayksiköt voisivat useammin käyttää hyväkseen tietopyyntömenettelyä ja tarjouspyyntöluonnoksen kommentointia, jolloin edellä mainitun kaltaiset ongelmat vähenisivät (Karvinen 2009, 20). Hankintaprosessin toteuttaminen ei ole mahdollista hankintalain edellyttämällä tavalla, jos hankintayksiköllä ei ole riittäviä tietoja markkinoilla olevista ratkaisuista, hintatasosta, sopimusehdoista ja markkinatilanteesta. Tämän vuoksi markkinoiden kartoittamiseen on varattava riittävästi resursseja. Erään maahantuojan edustajan ehdotus oli se, että hankintayksiköiden kannattaisi olla rohkeasti yhteydessä laitetoimittajiin hankinnan suunnitteluvaiheessa. Tilaaja saisi näin tietoa uusista laitteista ja ratkaisuista ennen tarjouspyyntöjen lähettämistä.

Eräs maahantuoja kiinnitti huomiota tarjouspyynnön tarkastuttamiseen myyjällä. Hänen ehdotuksensa oli, että hankintayksikkö lähettäisi tarjouspyynnön maahantuojuille ”konsulttiversiona” ja tämän jälkeen palautteen pohjalta tarjouspyyntöön voitaisiin tehdä korjauksia ennen lopullista tarjouskilpailua. Kun tarjouspyyntö on kunnolla tehty, säästytään ”valitusrumbalta”.

### 3.2 Hankintamenettelyn valinta

Sopivan hankintamenettelyn valinnassa on kiinnitettävä huomiota seuraaviin seikkoihin: hankinnan arvoon, monimutkaisuuteen, valintaperusteisiin, kohteen kuvaamiseen, käy-

tettäviin sopimusehtoihin sekä potentiaalisten tarjoajien määrään. Valintaan saattaa vaikuttaa myös se, että hankintamenettelyihin liittyy erimittaisia määräaikoja. Ensisijaisesti tulisi käyttää avointa tai rajoitettua menettelyä, vain poikkeuksellisesti voidaan käyttää muita menettelyitä. Poikkeustilanne on esimerkiksi sellainen tilanne jossa hankinnan kohteen kuvaaminen on, usein hankinnan monimutkaisuuden vuoksi, erityisen vaikeaa. Seuraavassa lyhyesti neljä erilaista hankintamenettelyä, joita pääsääntöisesti käytetään teatteriteknisen laitteiston hankintoja kilpailutettaessa.

### 3.2.1 Avoin menettely

Avoin menettely on eniten käytetty hankintamenettely. Avoimessa menettelyssä julkaistaan ensin hankintailmoitus, jonka tekee hankintayksikkö. Hankintailmoituksen perusteella kaikki halukkaat voivat pyytää ja saada tarjouspyyntöasiakirjat ja tehdä tarjouksen. Hankintayksikkö voi julkaista tarjouspyyntöasiakirjat Internetissä tai lähettää ne halukkaille postitse. Hankintailmoituksen teon jälkeen hankintayksikkö voi lisäksi lähettää tarjouspyynnön suoraan sellaisille laitetoimittajille, joilta se haluaa tarjouksen. Aikaa tarjousten tekemiselle EU-hankinnoissa on annettava vähintään 52 päivää hankintailmoituksen lähettämistä seuraavasta päivästä. Kansallisissa hankinnoissa, alle 200 000 euroa, aikaa on varattava kohtuullisesti. Kohtuullinen aika on mietittävä tapauskohtaisesti, mutta kaksi viikkoa pitäisi yleensä riittää tarjousten antoon. Tarjousajan kuluttua hankintayksikkö arvio tarjoajat ja tarjoukset ja tekee päätöksen arvioiden pohjalta. Avoin menettely on tavallisimmin käytetty menettely selkeissä tavaranhankinnoissa.

### 3.2.2 Rajoitettu menettely

Rajoitettu menettely on toinen ensisijaisista hankintamenettelyistä. Menettely on kaksivaiheinen. Ensimmäisessä vaiheessa toimittajat laativat hankintailmoituksen perusteella osallistumishakemuksen. Osallistumishakemuksen jättämiselle EU-hankinnoissa on varattava vähintään 37 päivää, kansallisissa hankinnoissa riittää kohtuullinen aika. Toisessa vaiheessa hankintayksikkö päättää hakemusten perusteella, ketkä ehdokkaat saavat tehdä tarjouksen ja lähettää näille tarjouspyynnöt. Tarjoajia on kuitenkin valittava riittävä määrä, vähintään viisi, jos vähimmäisvaatimuksen täyttäviä ehdokkaita on tarpeeksi. Aikaa tarjousten tekemiseen on EU-hankinnoissa oltava 40 päivää ja kansal-

lisissa hankinnoissa kohtuullisesti. Lopuksi tarjoukset arvioidaan ja niistä valitaan sopivin ennalta laadittujen valintaperusteiden mukaisesti. Rajoitettua menettelyä voidaan käyttää silloin, kun se on mahdollista tarjoajien määrän takia ja näin ollen keventää hankintamenettelyä. Rajoitettua menettelyä voitaisiin käyttää esimerkiksi teatterin tai monitoimitalon sähköurakan kilpailutuksessa, jos voidaan olettaa, että tarjouksia tulee reilusti yli viisi. Tällöin voisi olla järkevää käyttää rajoitettua menettelyä ja karsia jo alkuvaiheessa pois sähköurakoijat, joilla ei ole aikaisempaa kokemusta sähköurakan tekemisestä teatteriympäristöön.

### 3.2.3 Kilpailullinen neuvottelumenettely

Kilpailullinen neuvottelumenettely on uusi hankintatapa. Se sopii laajoihin ja monimutkaisiin hankintoihin, joissa tarjouspyynnön laatiminen on vaikeaa. Kilpailullisella neuvottelumenettelyllä on mahdollista saada kilpailutilanteessa esiin uusia ja innovatiivisia ratkaisuja. Menettelyä voidaan kuitenkin käyttää vain poikkeustilanteissa. Kilpailullinen neuvottelumenettely on omiaan monimutkaisissa hankinnoissa, joissa hankintayksikkö ei voi ennakolta määrittellä teknisiä yksityiskohtia. Esimerkkeinä voisi olla näyttämökoneiston tai näyttämön yläkoneiston uusiminen vanhoihin tiloihin uudella tekniikalla tai esimerkiksi henkilönlennätyslaitteiston hankinta. Yhden näyttämötekniikkaa valmistavan yrityksen edustajan mielestä hankintayksiköt voisivat käyttää useammin kilpailullista neuvottelumenettelyä.

Hankintailmoituksen perusteella kiinnostuneet toimittajat lähettävät osallistumishakemuksen. Hakemuksen jättämiselle on varattava EU-hankinnoissa vähintään 37 päivää. Kansallisissa hankinnoissa jättöajan on oltava kohtuullinen. Näistä hakemuksista hankintayksikkö valitsee ehdokkaat neuvotteluihin. Hankintailmoituksen lisäksi voidaan laatia myös tarkempi hankekuvaus. Osallistumishakemusten perusteella neuvotteluihin on kutsuttava vähintään kolme ehdokasta, jos soveltuvia on tarpeeksi monta. Ensiksi käydään neuvottelut siitä miten hankinta kannattaisi ratkaista. Hankintayksikön valittua ratkaisuvaihtoehdon tai -vaihtoehdot ehdokkaat laativat lopulliset tarjouksensa. Ratkaisuvaihtoehdot ja/tai ehdokkaita on tässä vaiheessa oltava kuitenkin tarpeeksi, jotta kilpailu on todellista. Lopullisten tarjousten joukosta hankintayksikkö valitsee kokonaistaloudellisesti edullisimman tarjouksen. Tarjouksen on tietenkin täytettävä myös vaatimukset.

### 3.2.4 Suorahankinta

Suorahankinnalla tarkoitetaan hankintamenettelyä, jossa hankintayksiköllä ei ole velvollisuutta julkaista hankintailmoitusta eikä kilpailuttaa hankintaa, vaikka kynnysarvot ylittävistäkin. Hankintalain 27 pykälässä mainitaan tapaukset, joissa suorahankinta on mahdollinen. Seuraavassa luettelo johon olen merkinnyt lainkohdat, jotka esitysteknistä laitteistoa hankittaessa voisivat oikeuttaa suorahankinnan aloittamisen:

- 1) Suorahankinta voidaan aloittaa, jos avoimessa tai rajoitetussa menettelyssä ei ole määräaikaan mennessä tullut yhtään tarjousta tai sopivia tarjouksia.
- 2) Suorahankinta voidaan aloittaa myös mikäli teknisestä, taiteellisesta tai yksinoikeuden suojaamiseen liittyvästä syystä vain tietty toimittaja voi toteuttaa hankinnan.
- 3) Sopimuksen tekeminen on ehdottoman tärkeää eikä määräaikoja voida noudattaa hankintayksiköstä riippumattomasta, ennalta arvaamattomasta syystä aiheutuneen äärimmäisen kiireen vuoksi.
- 4) Tavarat hankitaan erityisen edullisesti liiketoimintansa lopettavalta toimittajalta, pesähoitajalta tai selvittäjältä.
- 5) Tavarankorvaus; alkuperäisen toimittajan kanssa tehtävä tavarahankinta on lisätilaus, jonka tarkoituksena on aikaisemman toimituksen tai laitteiston osittainen korvaaminen tai laajentaminen. Edellytyksenä on, että toimittajan vaihtaminen johtaisi teknisiltä ominaisuuksiltaan erilaisen materiaalin hankkimiseen, mikä aiheuttaisi yhteensopimattomuutta tai suhteettoman suuria teknisiä vaikeuksia käytössä ja kunnossapidossa. Lisätilaus sopimuksen voimassaoloaika saa ylittää kolme vuotta ainoastaan poikkeustapauksissa. (ks. JulkHankL 27§)

Hankintayksikön tulee tulkita suorahankinnan perusteita suppeasti eli jos on epäselvää täyttyvätkö suorahankinnan perusteet, sitä ei tule tehdä. On aina varmempaa kilpailuttaa hankinta kuin tehdä suora tilaus epäselvin perustein.

Suorahankinta etenee samoin kuin tavallinenkin hankinta eli ensin selvitetään markkinatilanne. Tultuaan siihen tulokseen, että suorahankinnan perusteet täyttyvät, tekee hankintayksikkö asiasta päätöksen. Päätöksestä pitää tulla ilmi millä perusteella suorahankinta asianomaisessa tilanteessa tehdään. Perusteluista pitää ilmetä pykälän ja

kohdan (JulkHankL 27 §, 28 § tai 67 §) lisäksi se, miten pykälä kyseisessä tilanteessa toteutuu käytännössä. (Kuusniemi-Laine & Takala 2007, 95)

### 3.3 Hankinnasta ilmoittaminen

Laki velvoittaa kunnalliset teatterit ja monitoimitalot ilmoittamaan hankinnasta mikäli sen arvo ylittää euromääräisen kynnyksärajan. Tämä takaa hankintojen avoimuuden eli sen että verorahoja käytetään oikein. Hankintailmoitus on annettava kansallisissa ja EU-hankinnoissa kun käytetään avointa, rajoitettua tai kilpailullista neuvottelumenettelyä. Ilmoitukset sekä kansallisista että EU-hankinnoista julkaistaan osoitteessa [www.hankintailmoitukset.fi](http://www.hankintailmoitukset.fi) HILMA nimisessä ilmoituskanavassa. Hankintailmoitukset voi julkaista myös muualla kuten kunnan tai kaupungin nettisivuilla tai vaikka teatteri-lehdessä. Ilmoitusta ei saa kuitenkaan julkaista muualla ennen kuin se on julkaistu HILMAssa.

Kyselytutkimuksessa kysyin maahantuojiilta löytyykö heidän mielestään tieto meneillään olevista kilpailutuksista helposti. Kaikkien vastaajien mielestä tieto löytyy HILMAsta melko helposti, kunhan muistaa selata sitä päivittäin. Moitteita sai ainoastaan HILMAN hakukone, joka ei välttämättä tuota osumia, jos laittaa hakusanaksi teatteri, vaikka sen pitäisi. Yhden vastaajan mielestä hakusana pitää usein arvata, että kilpailutukset löytää. Toisen vastaajan mielestä Avita ry voisi tiedottaa meneillään olevista kilpailutuksista.

#### 3.3.1 Kansalliset hankinnat

Kansallisissa hankinnoissa on valtioneuvoston asetuksen mukaan mainittava ainakin seuraavat asiat: Hankintayksikön virallinen nimi (esim. Helsingin kaupungin hankintakeskus/Finlandia-talo Oy) ja yhteystiedot, hankintayksikön luonne, hankinnalle annettu nimi (esim. Finlandia-talon datavideoprojektorit), hankintalaji (esim. Tavarat) ja hankintamenettely (esim. Avoin hankinta). Hintaa koskien on ilmoitettava hintahaarukka tai ennakoitu arvo ilman arvonlisäveroa. Jos hinta-arviota ei tehdä, riittää mainita että hinta ylittää kansallisen kynnyksärajan 30 000 euroa. Tarjousten valintaan liittyen on kerrottava valintaperuste. Valintaperusteena ovat joko halvin hinta tai kokonaistaloudellisesti edullisin tarjous. Kun kyseessä on kokonaistaloudellinen edullisuus, valintaperus-

teet on ilmoitettava tärkeysjärjestyksessä tai perusteiden painotukset on ilmoitettava (esim. hinta 50 % ja laatu 50 %). Määräajat osallistumishakemusten ja tarjousten lähettämiseksi on ilmoitettava. Näiden lisäksi ilmoituksesta tulee käydä ilmi hyväksytäänkö osatarjoukset (esim. Himmenninokeskuksen uusiminen ilman asennustöitä vaikka tarjouspyyntö sisältää myös asennuksen) tai vaihtoehtoiset tarjoukset (esim. Aktiivinen äänentoistojärjestelmä, vaikka tarjous pyydetään passiivijärjestelmästä) tai varataanko hankinta työkeskuksille (kuntien tai kaupunkien omistamia keskuksia, jotka työllistävät vajaakuntoisia, pitkäaikaistyöttömiä jne., Helsingissä esimerkiksi Uusix-verstas). Ilmoitettaviin asioihin kuuluu myös tieto ehdokkaiden arvioimiseksi asetettavista vaatimuksista tai tieto siitä, mistä nämä vaatimukset ovat luettavissa ja tullaanko ehdokkaiden määrää rajoittamaan (Liite 2, kohdat 2-4). Myös kansallisissa hankinnoissa on käytettävä CPV-nimikkeistöä, tosin ei samalla tarkkuudella kuin EU-hankinnoissa. Nämä kaikki tiedot löytyvät hankintalain 5 pykälästä. Hankintalaki löytyy helpoiten osoitteesta [www.finlex.fi](http://www.finlex.fi) hakusanalla hankintalaki.

### 3.3.2 EU-hankinnat

Hankintailmoituksessa on ilmoitettava hankintayksikön virallinen nimi ja osoite, hankintalaji ja hankintaviranomaisen sopimukselle antama nimi, hankintamenettely, hankintasopimuksen tarkoitus ja hankinnan yksilöivä numerokoodi (CPV-nimikkeistö eli yhteinen hankintasanasto, tämän avulla hankinnat löytyvät eri tietokannoista, esim. 50342000-4 äänentoistolaitteiden korjaus ja huolto) sekä määräaika osallistumishakemusten ja tarjousten vastaanottamiselle. EU-hankinnat julkaistaan HILMAN lisäksi EY:n virallisessa lehdessä ja EU:n TED-tietokannassa. Ilmoituksia ei tarvitse erikseen toimittaa EY:n lehteen eikä TED-tietokantaan vaan ne viedään sinne automaattisesti HILMAsta (Eskola & Ruohoniemi 2007, 202–203).

## 4 Tarjouspyyntö

Mitä sitten tehdä, jos koko valo-osasto haluaa käyttöönsä tietynmerkkisen valo-ohjaimen tai ääniosasto tietynmerkkisen digitaalisen äänipöydän? Tämä ei lain mukaan onnistu, jos hankinnan hinta ylittää 30 000 euroa. Tällaisessa tapauksessa tarjouspyyntöön täytyy rajata laitteen ominaisuudet tarkasti muttei niin tarkasti, että se rajaisi kilpailevan tuotteen pois. Ominaisuuksia kannattaa myös selittää, esimerkiksi jos halutaan etuvaloksi liikkuva heitin, jossa on halogeenipolttimo, kannattaa laittaa selitykseksi, että halogeenivalo antaa luonnollisemman sävyn näyttelijän kasvoihin ja on täten parempi kuin purkauslamppu. Tarjouspyynnön vertailuperusteisiin tulee laittaa hankintaperusteeksi kokonaistaloudellinen edullisuus. Jos vertailuperusteena on halvin hinta, on hankintayksikön siinä tapauksessa ostettava halvin tuote vaikka, se olisikin eri kuin halutaan.

Tärkein dokumentti esitysteknisen laitteiston hankinnassa on tarjouspyyntö. Kyselyyn vastanneiden maahantuojien edustajien mielestä tarjouspyynnöissä olisikin suuresti parantamisen varaa. Tarjouspyynnöissä esiintyy moninaisia ongelmia. Yksi isoimmista ongelmista vastaajien mielestä on tiedon puute. Hankintayksiköt eivät usein tunne hankintalakia, tiedä millaisia ratkaisuja markkinoilla on heidän ongelmaansa tai tiedä millaisia laitteita markkinoilta löytyy. Tarjouspyynnön tekninen erittely on usein kirjoitettu liian löysästi, eli tarjoajat eivät tiedä, mitä laitetta tai ratkaisua tarjota. Joskus taas laitteen speksit on kopioitu suoraan netistä, jolloin muita vaihtoehtoja on mahdoton tarjota eli kilpailua rajoitetaan. Yksi suuri ongelma tarjouspyynnöissä on taiteellisen ilmaisun määrittely. Erään vastaajan mielestä digitalisoituminen on tehnyt tarjouspyyntöjen kirjoittamisesta entistä vaikeampaa, koska hankintayksiköt eivät tiedä verkoista tarpeeksi jotta niitä osattaisiin hyödyntää.

Kysyin myös suunnittelijoilta, mikä heidän mielestään on hankalinta tarjouspyyntöjen tekemisessä. Yhden suunnittelijan mielestä hankalinta on varmistaa, että ammattikäyttäjät saavat mitä haluavat. Toisen mielestä hankalinta on saada loppukokonaisuus ja aikataulusuunnitelma pitämään. Hänen mielestään on helppo hankkia valopöytä tai lamppuja, mutta tehdä kokonaisen teatterin esitysteknisen laitteiston kilpailutus oikein ja reilusti ja saada sinne lopuksi vielä hyvä kalusto on usein työn ja tuskan takana.

#### 4.1 Tarjouspyynnön laatimisen peruseriaatteen

Tarjouspyyntö täydentää hankintailmoitusta. Mikäli hankintailmoituksessa ja tarjouspyynnössä ilmenee ristiriitaisuuksia, noudatetaan hankintailmoituksen tekstiä. Tästä seuraa se, että vaikka tarjouspyyntö on hankintamenettelyn tärkein asiakirja, on sen rooli toissijainen hankintailmoitukseen verrattuna.

Tarjouspyyntö on tehtävä EU-hankinnoissa aina kirjallisena. Tätä on noudatettava pääsääntöisesti myös kansallisissa hankinnoissa (Liite 4, kohta 1). Näin varmistetaan siitä, että kaikki tarjoajat saavat samat tiedot ja tasapuolisen kohtelun. Hankintalain mukaan tarjouspyynnön on oltava niin selkeä, että se tuottaa yhteismitallisia ja vertailukelpoisia tarjouksia (Liite 4, kohta 2). Tarjouspyynnön epäselvyys, puutteellisuus tai virheellisyys aiheuttaa sen, ettei kilpailutusta voida saattaa loppuun, koska tarjoukset eivät ole vertailukelpoisia. Tarjouspyynnössä esiintyvät epäselvyydet ovatkin olleet oikeuskäytännön perusteella useimmin toistuva ongelma. Tarjouspyynnöt on usein todettu epäselviksi nimenomaan tarjoajien puolelta, vaikka markkinaoikeus ei olisi tällaiseen tulkintaan lopulta päätenytäkään. Epäselvyydet tarjouspyynnössä johtavat useimmiten siihen, että tarjouskilpailu täytyy suorittaa uudelleen.

#### 4.2 Tarjouspyynnön rakenne ja sisältö

Hankintalaissa ei ole asetettu minkäänlaisia vaatimuksia tarjouspyynnön rakenteelle. Tarjouspyynnön tulisi kuitenkin olla mahdollisimman selkeä, ja sen tulisi sisältää ainakin seuraavat asiat: tarjoajaa koskevat soveltuvuusvaatimukset, hankinnan kohde ja siihen liittyvät vaatimukset, tarjousten valinta- ja vertailuperusteet sekä tärkeimmät sopimusehdot. Nämä kaikki on kerrottu esimerkillisesti Finlandia-talon datavideoprojektoreiden tarjouspyynnössä (Liite 2). Mitä selkeämmäksi hankintayksikkö tarjouspyynnön tekee, sitä parempia ja vertailukelpoisempia tarjouksia se yleensä saa. EU-hankinnassa tarjouspyynnössä on ilmoitettava vähintään yhdeksän ja kansallisessa hankinnassa vähintään kuusi asiaa. Nämä ovat:

- 1) hankinnan kohde
- 2) määräaika tarjousten tekemiselle
- 3) osoite, johon tarjoukset tulee lähettää



- 4) tarjoajien kelpoisuuteen liittyvät vaatimukset
- 5) tarjousten valintaperuste ja tarvittaessa vertailuperusteet
- 6) tarjousten voimassaoloaika
- 7) EU-hankinnoissa viittaus hankintailmoitukseen
- 8) EU-hankinnoissa kieli, jolla tarjoukset on toimitettava
- 9) EU-hankintojen kohdalla joukko muita tietoja, joilla on merkitystä tarjouskilpailussa. (Karvinen 2009, 34)

Hankinnan kohde tulisi määritellä huolellisesti ja niin tarkasti kuin mahdollista. Laitteen tai laitteiston kuvauksessa tulisi antaa yksityiskohtaiset tiedot hankinnan laajuudesta sekä asetetuista laatu- ja toimintovaatimuksista. Hankinta on yksilöitävä niin, että se vastaa hankintayksikön tarpeita ja käyttötarkoitusta ja vähimmäisvaatimukset ja toivotut ominaisuudet tulevat selkeästi ilmi (Karvinen 2009, 35). Esimerkiksi äänentoistojärjestelmää hankittaessa yksilöinti voisi olla kutakuinkin seuraavanlainen: laadukas ammattikäyttöön tarkoitettu aktiivinen tai passiivinen äänentoistojärjestelmä, joka pystyy tuottamaan 110 dB äänenpaineen koko tilaan taajuusalueella 40 Hz-20 000 Hz. Hankinnasta on myös annettava tekninen määrittely. Teknisenä erittelynä voidaan käyttää viittausta kansalliseen tai eurooppalaiseen standardiin. Toinen vaihtoehto on esittää tarkat vaatimukset hankinnan suorituskyvystä tai toiminnallisista ominaisuuksista. Teknisessä eritelmässä ei saa mainita esim. tietyn valmistajan tuotetta, ellei tämä ole ainoa mahdollinen tapa kuvata hankintaa selkeästi. Jos jonkin tietyn valmistajan tuote kuitenkin mainitaan, on perään lisättävä ilmaisu "tai vastaava". Hyvä esimerkki oikein tehdystä teknisestä erittelystä on Finlandia-talon datavideoprojektorihankinnan kohteenkuvauslomake (Liite 1.).

Määräaika tarjouksen tekemiselle on ilmoitettava kansallisten- ja EU-hankintojen kohdalla. EU-hankintojen kohdalla pitää noudattaa vähimmäisaikoja, joita voidaan pidentää tilanteen vaatiessa (taulukko 2). Kansallisissa hankinnoissa ei määräaikavaatimusta ole, mutta tarjousten antamiselle on annettava kohtuullinen aika. Kohtuullista aikaa arvioitaessa on huomioitava hankinnan arvo, laatu ja laajuus. Talvella määräaika voi mielestäni olla 2–3 viikkoa, kesällä useimmat ihmiset ovat lomalla, joten silloin olisi hyvä antaa vähintään kuukausi aikaa tehdä tarjous.

Taulukko 2. EU-hankintojen määräajat tarjousten tekemiselle (Julkisten hankintojen neuvontayksikkö 2012, [http://hankinnat.fi/k\\_perussivu.asp?path=1;161;120419;120423;121593](http://hankinnat.fi/k_perussivu.asp?path=1;161;120419;120423;121593) luettu 15.1.2012)

Menettelytapa	Ei ennakoilmoitusta			Ennakoilmoitus		
	Ilmoitus tehty sähköisesti	Ilmoitus ja tarjouskirjat sähköisesti	Ilmoitus postitse	Ilmoitus tehty sähköisesti	Ilmoitus ja tarjouskirjat sähköisesti	Ilmoitus postitse
<b>Avoin menettely (tavarat, palvelut, rakennusurakat)</b>						
Tarjousaika	45 pv*	40 pv*	52 pv*	22 pv*	22 pv*	22 pv*
<b>Rajoitettu menettely, neuvottelumenettely tai kilpailullinen neuvottelumenettely</b>						
Osallistumishakemuksen jättäminen	30 pv*	30 pv*	37 pv*	30 pv*	30 pv*	37 pv*
Tarjousaika rajoitetussa menettelyssä	40 pv**	35 pv**	40 pv**	22 pv**	22 pv*	22 pv**

\*Hankintailmoituksen lähettämispäivää seuraavasta päivästä

\*\*Tarjouspyynnön lähettämispäivästä

Tarjouspyynnössä on aina oltava osoite, johon tarjoukset lähetetään. Tällöin ilmoitetaan postiosoite ja käyntiosoite. Käyntiosoite siksi että, tarjous voidaan toimittaa suoraan hankintayksikköön, mikäli se ei postitse ehtisi määräaikaan mennessä. Mikäli tarjoukset halutaan vastaanottaa sähköisesti, on tarjouspyyntöön merkittävä sähköpostiosoite.

Tarjouspyyntöön on laitettava tarjoajien kelpoisuuteen liittyviä vaatimuksia. Yksinkertaisimmillaan vaatimus voi olla ammattitaitoon liittyvä eli onko tarjoaja esim. asentanut kyseisenkaltaista laitteistoa ennen. Yleensä pyydetään myös esimerkiksi kaupparekisteriote, verovelkatodistus ja todistus työeläkemaksuista. Hankintayksikkö voi myös varata itselleen oikeuden tarkistaa tarjoajan luottotiedot, jotta tarjoajan taloudellinen tilanne saadaan selville.

Tarjousten valintaperuste on kerrottava tarjouspyynnössä eli käytetäänkö valintaperusteena halvinta hintaa vai kokonaistaloudellista edullisuutta. Mikäli valintaperusteena on kokonaistaloudellinen edullisuus, on tarjouspyynnössä ilmoitettava myös tarjousten vertailuperusteet. Vertailuperusteissa on EU-hankinnoissa kerrottava suhteelliset painoarvot, eli esimerkiksi hinta 50 % ja laatu 50 %. Kansallisissa hankinnoissa valintaperusteet on ilmoitettava tärkeysjärjestyksessä eli 1) hinta ja 2) laatu. Hankintapyynnön selkeyden vuoksi on kuitenkin suositeltavaa kertoa myös kansallisissa hankin-

noissa suhteelliset painoarvot. Vertailuperusteiden on liityttävä hankinnan kohteeseen, eivätkä ne saa syrjiä jotakin/joitakin toimittajia. Perusteet eivät saa olla myöskään liian yleisiä ja näin ollen jättää hankintayksikölle liian suurta harkintavaltaa. Tämän vuoksi vertailuperusteeksi ei saa ilmoittaa yksinkertaisesti laatu, vaan laatu on jaettava konkreettisiin osiin ja ilmaisuihin. Vertailuperusteet on ilmoitettava niin tarkasti, että saatavat tarjoukset ovat yhteismitallisia ja näin ollen vertailtavissa (Liite 2, kohta 6).

Tarjouspyynnössä on ilmoitettava tarjousten voimassaoloaika, joka on harkittava tapauskohtaisesti. Laissa ei ole säädetty voimassaoloajan pituudesta. Hankintapäätös on tehtävä tarjousten voimassaoloaikana. Tarjousten sitovuusaika olisi hyvä määritellä sen verran pitkäksi, ettei päätöksen kanssa tarvitse kiirehtiä. Finlandia-talon datavideoprojektorihankinnassa tarjousten tuli olla voimassa reilut 2 kuukautta tarjousten jättöpäivän jälkeen (Liite 2, kohta 1.5). Normaalisissa kaupantekotilanteissa laitteen tarjoaja määrittelee kuinka kauan tarjous on voimassa. Tarjouskilpailu poikkeaa tästä siis täysin, koska siinä tarjouksen saaja saa päättää kuinka kauan tarjous on voimassa. Mielestäni ei ole kuitenkaan kohtuullista laittaa tarjouspyyntöön voimassaoloajaksi esimerkiksi puolta vuotta, koska laitteiden hinnat saattavat muuttua kuukausittain ja näin ollen tarjoaja ei voi varmistua provisiostaan eikä ehkä jätä tarjousta ollenkaan.

EU-hankinnoissa on ilmoitettava näiden lisäksi viittaus hankintailmoitukseen eli kerrottava missä ja milloin hankinnasta on ilmoitettu. EU-hankinnoissa hankintayksikön on myös kerrottava millä kielellä tarjoukset on toimitettava. Vaihtoehtoina ovat kaikki EU:n viralliset kielet. Esitysteknistä laitteistoa hankittaessa tarjouspyynnöt olisi hyvä tehdä EU-hankinnoissa englanniksi, koska suomen kieltä osaa vajaan 2 prosenttia EU:n asukkaista, eli ei ole oletettavaa että muualta Euroopasta tulee tarjouksia, jos tarjouspyynnöt on tehty vain suomeksi. Toinen suositeltava vaihtoehto on saksa. Saksa on Euroopan johtavia maita teatterin ylä- ja alakoneistojen valmistajana. Kuopion kaupungin teatterin remontin yhteydessä toteutettavasta näyttämötekniikan uudistamisen suunnittelusta vastaa saksalainen Blue Node –niminen yritys.

#### 4.3 Tarjouspyynnön lähettäminen

Hankintayksikkö saa itse päättää millä tavoin se toimittaa tarjouspyynnöt ehdokkaille. Vaihtoehtoja ovat posti, faksi, sähköposti tai tarjousasiakirjojen laittaminen Internetiin.

Avoimessa menettelyssä tarjouspyyntö on lähetettävä kaikille ehdokkaille. EU-hankintojen kohdalla tähän liittyy vielä kuuden päivän määräaika, jonka kuluessa tarjouspyyntöasiakirjat on lähetettävä niitä pyytäneelle. Rajoitetussa menettelyssä ja kilpailullisessa neuvottelumenettelyssä tarjouspyyntö lähetetään vain niille ehdokkaille, jotka on osallistumishakemusten perusteella valittu mukaan tarjouskilpailuun. Tällöin laki ei määrää mitään määräaikaasiakirjojen lähettämiseksi, mutta ne on lähetettävä samaan aikaan kaikille ehdokkaille (JulkHankL 42.2 §).

## **5 Tarjoajien kelpoisuuden ja soveltuvuuden arviointi**

Tarjoajat arvioidaan ennen tarjousten arviointia ja erillään tarjousten arvioinnista. Tämä on erityisen korostettuna uudessa hankintalaissa. Kansallisten hankintojen osalta noudatetaan samoja arviointiperiaatteita kuin EU-hankinnoissa, vaikkei niistä erikseen olekaan säädetty. Tarjouspyynnöissä tai hankintamenettelyn aikana tulee pyytää selvityksiä ja todistuksia, jotta epärehelliset yrittäjät saadaan karsittua pois. Näitä ovat mm. todistus maksetuista veroista, sosiaaliturvamaksuista ja eläkemaksuista, kaupparekisteriote ja todistus siitä että tarjoajalla on taloudelliset edellytykset hankinnan suorittamiseen.

Hankintalaissa on erilaisia tapauksia, joiden takia hankintayksikön on suljettava tarjoaja pois kilpailusta. Pakollinen poissuljenta tulee kyseeseen tilanteessa, jossa tarjoaja, tarjoajan johtohenkilö tai joku muu esimerkiksi edusvaltaa käyttävä henkilö on syyllistynyt vakavaan rikokseen. Hankintalain 53 pykälä mainitsee muun muassa seuraavat rikokset: osallistuminen järjestäytyneen rikollisjärjestön toimintaan, lahjuksen antamiseen, veropetokseen tai rahanpesuun. Poissuljennan edellytyksenä on, että rikoksesta on annettu lainvoimainen tuomio, joka voidaan todentaa rikosrekisteriotteesta. Pakollinen poissuljenta voidaan tehdä missä tahansa hankintaprosessin vaiheessa, kun hankintayksikkö on saanut tiedon poissuljentaperusteen olemassaolosta. Teatteritekniikkaa Suomesta hankittaessa poissuljenta ei varmastikaan tule kovin usein eteen, mutta EU-hankinnoissa näin saattaakin käydä.

Hankintalain 54 pykälä antaa perusteet, joiden nojalla hankintayksikkö voi sulkea tarjoajan kilpailun ulkopuolelle. Velvollisuutta poissulkemiseen ei kuitenkaan ole. Edellä

mainittuja syitä ovat esimerkiksi konkurssi ja useat muut taloudelliset syyt, lainvoimainen tuomio ammattinsa harjoittamiseen liittyvästä lainvastaisesta teosta, vakava virhe ammattitoiminnassa (Liite 5, kohta 1.), verojen tai sosiaaliturvamaksujen maksamisen laiminlyönti tai laiminlyönti tietojen antamisessa hankintamenettelyn aikana. Osa edeltävistä perusteista on sellaisia, joiden huomiotta jättäminen muodostaa riskin, ja voi aiheuttaa hankaluuksia nimenomaan hankintayksikölle itselleen.

Hankintayksikkö voi asettaa tarjoajille erilaisia soveltuvuusvaatimuksia. Nämä on mainittava hankintailmoituksessa ja, jos ehdokas ei täytä vaatimuksia se on suljettava kilpailun ulkopuolelle. Hankintavaltaa poissulkemiselle ei sen jälkeen ole, kun vaatimukset on julkaistu. Soveltuvuusvaatimukset voivat koskea tarjoajan taloudellista tilannetta, teknistä suorituskykyä tai laatuun ja ammatilliseen pätevyyteen liittyviä tekijöitä. Esimerkiksi äänentoistojärjestelmän asennuksessa tulisi käyttää ainoastaan ammatillisesti päteviä henkilöitä etteivät esim. ripustetut kaiuttimet putoa alas aiheuttaen vaaratilanteita. Vaatimukset voivat olla käytännössä mitä tahansa, kunhan ne liittyvät hankinnan toteuttamiseen ja asettamisessa noudatetaan suhteellisuusperiaatetta. Vaatimuksia asettamalla pyritään varmistumaan siitä, että tarjouskilpailun voittaja todella pystyy toteuttamaan tilauksen.

Eräs maahantuojan edustaja moitti tilaajaan kohdistuvia vaatimuksia usein kohtuuttomiksi. Hänen mielestään ei ole kohtuullista, että noin 100 000 euron urakassa vaaditaan tarjoajalta edelliseltä tilikaudelta yli 2 miljoonan euron vahvistettua liikevaihtoa. Tällaisissa tapauksissa kannattaisi muistaa, ettei Suomessa ole kuin muutama esitystekniikkaa myyvää yritystä, jotka yltyvät 2 miljoonan euron liikevaihtoon.

## 6 Tarjousten käsittely ja hankinnasta päättäminen

### 6.1 Tarjousten avaaminen

Laki ei säätele tarjousten avaamista. Tässäkin vaiheessa on kuitenkin muistettava lain määräykset syrjimättömästä ja tasapuolisesta kohtelusta. Tästä johtuen tarjoukset tulee avata vasta tarjousajan päätyttyä ja kaikki tarjoukset samassa tilaisuudessa. Tarjousten avaamisesta tulisi tehdä pöytäkirja, josta ilmenee avaustilaisuuden aika ja paikka, keitä tilaisuudessa oli paikalla, saapuneiden tarjousten määrä sekä tarjoukset lueteltuna. Näiden lisäksi pöytäkirjaan tulee merkitä, jos jokin tarjous on saapunut myöhässä ja se pitää hylätä myöhästyneenä. Avaustilaisuudessa tulee olla paikalla useampia henkilöitä ja mielellään yksi hankintaprosessin suhteen puolueeton henkilö, esimerkiksi sihteeri tai vastaava henkilö, joka pitää pöytäkirjaa. Tällaista menettelytapaa on noudatettava huolimatta siitä saapuvatko tarjoukset kirjeitse vai sähköpostilla.

### 6.2 Tarjousten kelpoisuuden tarkistaminen

Tarjousten kelpoisuus on tarkistettava ennen tarjousten arviointiin ja vertailuun siirtymistä. Hankintayksikön on hylättävä tarjoukset, jotka eivät vastaa tarjouspyyntöä. Tarjous voi tulla hylätyksi virheellisyyden, puutteellisuuden tai myöhästymisen perusteella.

*Esimerkki: Tarjouspyynnössä vaaditaan että datavideoprojektorin käyttö-ääni saa olla maksimissaan 30 dB ja jonkun tarjoamassa projektorissa käyttöääni on 31 dB, melutason ylittävä tarjous hylättävä vaikka projektori olisi muilta ominaisuuksiltaan täysin ylivoimainen muihin tarjouksiin verrattuna. Jos tarjouspyynnössä lukee että tarjousten on oltava perillä sähköpostissa perjantaihin 22.7.2011 kello 16.00 mennessä, on sekuntia yli 16.00 saapunut tarjous hylättävä myöhästyneenä.*

Hankintayksikön on myös hylättävä tarjous, jos se sisältää sopimusehtoja, jotka eivät vastaa tarjouspyyntöä. Tarjouksen sisältö ja perille toimittaminen ovat tarjoajan vastuulla.

Hankintayksikkö voi myös hylätä tarjouksen tarjouspyyntöä vastaamattomana, jos tarjouksen tulkinnanvaraisuus tai virhe johtuu tarjouspyynnön epäselvyydestä. Tällaisissa

tilanteissa hankintayksikkö voi, mutta sen ei ole pakko, kuitenkin pyytää tarjoajilta selvennyksiä ja lisätietoja koskien epäselviä seikkoja. Tällöin on kuitenkin kyse tarjouksessa jo olevien asioiden selventäminen, ei niiden muuttaminen. Täsmennyksiä pyydetessä on kuitenkin muistettava tasapuolinen ja syrjimätön kohtelu eli kaikilla tarjoajilla tulee olla yhtäläinen mahdollisuus antaa selvennyksiä.

Hankintayksikkö voi myös hylätä tarjouksen, jos sen hinta on poikkeuksellisen alhainen hankinnan laajuuteen ja laatuun suhteutettuna. Ennen hylkäystä tarjoajalle on kuitenkin annettava mahdollisuus osoittaa, että se pystyy toteuttamaan hankinnan. Hylkääminen on sallittua vain, jos tarjoaja ei sitä kykene toteuttamaan. Tarjousta ei siis saa automaattisesti hylätä sillä perusteella että joku tarjoaa esimerkiksi valo-ohjainta 30 000 eurolla, vaikka maahantuojan hinta kyseiselle tuotteelle on 50 000 euroa. Voihan olla että tarjoajalla on olemassa ylimääräinen käyttämätön valo-ohjain, josta hän haluaa päästä eroon.

Jälkitinkiminen on laissa kielletty. Se tarkoittaa alkuperäisen tarjoushinnan muuttamista, mutta myös tarjouksen muun sisällön muuttamista niin, että esimerkiksi laatua, toimitus- tai maksuehtoja parannetaan. Tarjouksen täsmentäminen on kuitenkin sallittua ja hankintayksikkö voi käydä tarjoajien kanssa keskusteluja, joissa selvennetään joitakin tarjouksen kohtia. Ehdottoman tärkeää on, että menettely ei syrji ketään ja mitään tarjouksessa olevaa ei muuteta. Tarjousten täsmentäminen voi tulla kyseeseen myös silloin, jos hankintayksikkö joutuu olosuhteiden vuoksi muuttamaan hankintaansa kesken tarjouskilpailun. Tarjouksia saadaan tällöin muuttaa vain suhteessa hankinnan kohteen muutokseen, eikä tarjouksia saa parannella muilta osin.

*Esimerkki: Monitoimitalossa tehdään ilmastointiremontti, jonka johdosta lavan yläpuolella olevat trussit joudutaan uusimaan. Uusista trusseista järjestetään tarjouskilpailu. Tarjousten jättöaikana selviääkin, että uusi ilmastointilaitte viekin enemmän tilaa kuin alunperin oli tiedossa. Tästä johtuen tarjouksessa pyydetyt trussit ovat liian pitkät ja monitoimitalo tarvitseekin puoli metriä lyhyemmät trussit. Tällöin saapuneista tarjouksista voidaan muuttaa se mikä koskee kohteen muutosta eli lyhempiä trusseja, joka vaikuttaa tarjouksessa esitettyyn hintaan.*

### 6.3 Tarjousten vertailu

Sen jälkeen kun tarjoajat ja tarjoukset on todettu kelvollisiksi ja hyväksytyt tarjoukset on mahdollisten täsmennysten avulla saatu keskenään vertailukelpoiseksi, alkaa tarjousten vertailu. Vertailun pohjana voi olla joko halvin hinta tai kokonaistaloudellinen edullisuus. Jos hankintayksikkö käyttää vertailuperusteena kokonaistaloudellista edullisuutta, sillä on laaja vapaus valita mitä vertailuperusteita se käyttää. Vertailuperusteiksi kannattaa valita yleensä 3 - 5 hankinnalle tärkeää asiaa. Hankintalain mainituissa esimerkkiluettelossa näitä ovat muun muassa laatu, hinta, tekniset ansiot, esteettisyys, toiminnallisuus, ympäristöystävällisyys, käyttökustannukset, myynnin jälkeiset palvelut ja toimitusaika (JulkHankL 62.1 §). Vertailuperusteiden on liityttävä hankinnan kohteeseen ja niillä on oltava hankintayksikölle taloudellista arvoa. Vertailuperusteiden tulee olla objektiivisia ja syrjimättömiä. Esimerkiksi aikaisempaa tarjoajaa ei saa suosia, eivätkä vertailuperusteet saa jättää hankintayksikölle liian suurta harkintavaltaa. Tarjousten vertailu tulee suorittaa siten, ettei tasapuolinen ja syrjimätön kohtelu vaarannu. Vertailun tulee perustua ainoastaan annettuihin tarjouksiin ja niissä oleviin tietoihin eikä huomioon saa ottaa mistään muualta, esim. Internetistä, löytyviä tietoja. Tämä saattaa olla hankalaa sillä, jos on joskus lukenut tai kuullut jotain huonoa jostain laitteesta, on siihen vaikea suhtautua kylmän objektiivisesti tai päinvastoin, jos joku kollega on ylistänyt jotain laitetta, voi olla vaikea olla puoltamatta sitä vertailua tehtäessä.

Pelkän hinnan käyttäminen tarjousten vertailuperusteena on tarkoituksen mukaista lähinnä vain silloin, kun kyseessä on tuote, jonka ominaisuudet voidaan määritellä tarkasti yksinkertaisilla teknisillä eritelmillä ja hankintayksiköllä on riittävä markkinatuntemus. Esimerkkinä voisi olla siirrettävien lavaelementtien eli ns. bodestojen hankinta, tällöin voisi olla suositeltavaa ostaa halvimmat koska laadussa ei varmaan ole paljoakaan eroa eri merkkien välillä. Suosittelen kuitenkin ehdottomasti kokonaistaloudellisen edullisuuden käyttöä vertailuperusteena, sillä näin hankintayksiköllä laajempi vertailuvapaus.

Tarjousten vertailussa ei tulisi käyttää vertailuperusteena tarjoajan kelpoisuuteen liittyviä kriteerejä eli esimerkiksi onko tarjoajan kanssa aikaisemmin tehty onnistuneita hankintoja. Hankintalain mukaan kansallisissa hankinnoissa voidaan käyttää kokonaistaloudellisuutta arvioitaessa vertailuperusteina myös vähimmäisvaatimukset ylittäviä seikkoja, kuten kokemusta ja ammattitaitoa, kun esimerkiksi asiantuntemuksella on



hankinnalle olennainen merkitys (JulkHankL 72.1 §). Mielestäni teatteritekni- sen laitteis- ton hankinnassa ammattitaidolla on oikeasti olennaista merkitystä esimerkiksi uuden äänentoistojärjestelmän asennuksessa.

Kokonaistaloudellista edullisuutta käytettäessä tarjousvertailu voidaan tehdä käyttämäl- lä pisteytysmallia. Pisteytys on perusteltava sanallisesti. Pisteytysmalleja käytettäessä määritellään vertailuperusteille pisteasteikot, joiden perusteilla pisteet annetaan. Koko- naistaloudellisesti edullisin tarjous on se, joka saa eniten pisteitä. Painotus voi olla esi- merkiksi: hinta 50 % ja laatu 50 %, missä laatu jaetaan esimerkiksi kahteen osateki- jään kuten tekninen laatu ja palvelun laatu. Tällöin tekninen laatu voi olla vaikkapa 30 % ja palvelu 20 % laadusta. Näille annetaan pistearvot, teknisestä laadusta voi saada esim. 0 - 30 pistettä ja palvelun laadusta 0 - 20 pistettä perustuen esimerkiksi käyttö- koulutukseen ja huollon järjestymiseen. Vertailuasiakirjoista on löydyttävä pätevät sa- nalliset perustelut, miksi mikäkin ehdokas on saanut juuri tietyt pisteet. Tähän on syytä kiinnittää erityistä huomiota, sillä puutteellinen tarjousten vertailu ja vertailun doku- mentointi on ollut usein esillä oikeuskäytännössä (Pekkala 2007, 401–412).

Kysyin maahantuojien edustajilta heidän mielipiteitään kokonaistaloudellista edullisuut- ta mittaavista kriteereistä, esimerkiksi laatu, huollot, takuut jne. Ovatko ne vastaajien mielestä reiluja ja pystytäänkö niillä valitsemaan paras tuote.

Monen vastaajan mielestä näillä kriteereillä on kuitenkin loppupeleissä valitettavan vä- hän painoarvoa hankinnasta päätettäessä eli hinta kuitenkin määrää mitä hankitaan. Yleisesti huonona, joskin välttämättömänä pidettiin myös laadun määrittelyä. Laatuhan on mitä suurimmassa määrin subjektiivinen määre eli toinen tykkää kirkkaasta ja toi- nen himmeästä noin karrikoidusti. Laadun määrittely on usein kuitenkin välttämätöntä siksi että saataisiin paras eikä halvin laite.

Kysyin millaisia kriteereitä suunnittelijat olivat käyttäneet tarjousten vertailussa kun kyseessä on ollut kokonaistaloudellisesti edullisin tarjous. Yksi vastaaja on käyttänyt kaikkia mahdollisia ja aika paljon mahdottomiakin vertailuperusteita. Toinen vastaaja on käyttänyt vertailuperusteina mm. hintaa, laatua, takuuta ja huollon saatavuutta. Kolmas vastaajista kertoo käyttävänsä teknisiin, mitattaviin asioihin perustuvaa pistey- tystä. Hän ei käytä kriteereinä "yleistä teknistä laatua", "taiteellista vaikutelmaa" tai

"muita höpö pisteytyskriteereitä". Mitattavina asioina hän mainitsee muun muassa himmentimen nousuaika, latenssi pisteestä A pisteeseen B tai kuvajärjestelmän resoluutio. Jos vastaaja on käyttänyt laatua kriteerinä, se on selitetty esimerkiksi seuraavasti: Käyttäjäraati tekee kuuntelukokeen kaiutinjärjestelmälle ja antaa siitä arvosanat seuraavista asioista... Hän on käyttänyt vertailuperusteena myös esimerkiksi huoltokäynnin hintaa takuuajan umpeuduttua. Tällä tosin on loppujen lopuksi melko pieni painoarvo jos laitteet toimivat, mutta sillä saattaa säästää paljonkin, jos laitteet alkavat hajoilla takuuajan loputtua.

### 6.3.1 Hinta ja laatu

Tärkeimmät vertailuperusteet kokonaistaloudellista edullisuutta vertailuperusteena käytettäessä ovat mielestäni hinta ja laatu. Valtioneuvosto on esityksessään todennut, että hinnalle tulee antaa riittävä merkitys. Hinta olisi hyvä olla painoarvoltaan vähintään 50 % vertailuperusteista, jotta sillä olisi todellista taloudellista merkitystä hankinnassa. Yleensä kokonaistaloudellista edullisuutta käytettäessä maksimi vertailupistemääräksi valitaan 100 pistettä. Näin ollen hinnan ollessa 50 % vertailuperusteista, saa halvin tarjous 50 vertailupistettä. Toiseksi halvin saa edullisimman tarjouksen (X) hinta jaettuna asianomaisen tarjouksen (Y) hinnalla ja kerrottuna 50 pisteellä. Laskukaava on siis  $X/Y \times 50$ . Vertailupisteissä voidaan käyttää joko tasalukua tai pisteet voidaan laskea esimerkiksi kahden desimaalin tarkkuudella. Tosin tämä on ennakkoon ilmoitettava tarjouspyynnössä (Liite 2, kohta 6).

*Esimerkki: Teatteri on päättänyt hankkia äänipöydän ja suorittanut kilpailutuksen. Halvin hyväksytty tarjous on hinnaltaan 32 000 euroa. Sille annetaan siis 50 pistettä. Toiseksi halvin hyväksytty tarjous on 34 500 euroa. Se saa yllä mainitulla laskukaavalla 46 pistettä.*

Laatu onkin sitten hieman hankalammin mitattavissa. Datavideoprojektorissa laatu merkitsee pääasiassa kuvan laatua, jonka olisi syytä olla hinnan jälkeen tärkein vertailuperuste. Mutta miten määritellä äänipöydän tai valo-ohjaimen laatua? Tällöin olisikin hyvä, että talon henkilökunta, joka hankittavaa laitetta tulee käyttämään, olisi etukäteen tutustunut eri vaihtoehtoihin muun muassa messuilla, maahantuojien demopäivillä tai mieluusti kokeilemalla laitteita omalla työpaikalla. Hankintayksikkö voi myös velvoit-

taa tarjoajat toimittamaan hyväksytyjen tarjousten laitteet testaukseen. Tätä menetettyä olisikin hyvä käyttää, mikäli laatua käytetään vertailuperusteena. Laadusta saatavat pisteet lasketaan samoin kuin hinnasta.

Finlandia-talo on käyttänyt datavideoprojektorihankinnassaan vertailuperusteena kokonaistaloudellista edullisuutta. He ovat antaneet hinnan arvoksi 50 % ja laadun 50 %. Laatu on lisäksi jaettu kahteen eri osaan eli kuvan laatuun ja muihin ominaisuuksiin. Kuvan laadusta he antavat pisteitä 1 - 5 ja muista ominaisuuksista 1 - 5. Oletetaan että he antavat projektori A:lle 5 pistettä kuvan laadusta ja 3 pistettä muista ominaisuuksista. Projektori B saa kuvan laadusta 4 pistettä ja muista ominaisuuksista 4 pistettä. Projektori C saa kuvan laadusta 3 pistettä ja muista ominaisuuksista 5 pistettä. Näin ollen kaikki projektorit saavat kahdeksan pistettä ja ovat siis tasavahvoja, vaikkakin kuvan laadun luulisi olevan tärkein kriteeri. Koska kaikki saivat laadusta kahdeksan pistettä, ratkaisee hankinnan halvin hinta. Jos projektori C olisi saanut pisteitä kuvan laadusta 3 ja muista ominaisuuksista kolme olisi sen pisteet laskettu seuraavasti: C:n pisteet (6) jaettuna A:n/ B:n pisteillä (8) kertaa 50= 37,5. Tässä tapauksessa siis A ja B saivat molemmat 50 pistettä.

*Esimerkki: Dataprojektori A: hinta on 34 500 euroa ja se sai laadusta 50 pistettä. Projektori B:n hinta on 36 800 € ja sen laakupisteet olivat myös 50. C-projektori saa pisteytyksessä laadusta 37,5 pistettä ja sen hinta on 30 500 euroa. Koska C:n tarjous on halvin se saa hinnasta 50 ja näin ollen sen kokonaispistemäärä on 87,5. A:n tarjous on toiseksi halvin ja se saa hinnasta 44 pistettä ja kokonaispisteitä 94. B:n hinta oli korkein ja se saa hintapisteitä 41 eli B:n kokonaispistemäärä on 91. Eniten pisteitä ja tarjouskilpailun voittaja on täten projektori A.*

On siis tärkeä muistaa, että laatu tulee olla mitattavissa eli laatuksiteerit on pystyttävä pisteyttämään jotenkin. Ei siis riitä että pisteitä annetaan vain laadusta, sillä jollekin laatu saattaa merkitä aivan eri asiaa kuin toiselle. Esimerkiksi äänipöydän laadusta puhuttaessa jollekin merkitsee eniten etuasteiden laatu eli millainen ääni mikserin läpi tulee, toinen taas saattaa mieltää laaduksi miten nappulat toimivat ja ovatko liu'ut laadukkaat. Näin ollen ei siis päästä mitattavaan tulokseen.

### 6.3.2 Käyttökoulutus ja huolto

Laadun ohella kriteerinä voi myös käyttää käyttökoulutuksen määrää ja huoltoa. Näistä on usein taloudellista arvoa, joten ne täyttävät valtioneuvoston esityksen tarkoittaman taloudellisen hyödyn kriteerin. Käyttökoulutusta olisi hyvä saada varsinkin silloin, jos teatteri vaihtaa esimerkiksi valo-ohjaimen jonkun toisen valmistajan ohjaimeen. Käyttökoulutus voi maksaa muutamia satoja euroja per päivä, joten jos tarjoaja A lupaa koulutusta kaksi päivää ja tarjoaja B yhden päivän, on A:n tarjous huomattavasti edullisempi.

Myös huollosta voidaan saada aikaan merkittäviä taloudellisia hyötyjä. Tarjoaja A lupaa tulla huoltamaan laitteen paikan päälle ilman korvausta kilometreistä ja työstä, kun taas tarjoaja B:n tarjouksessa huolto suoritetaan tarjoajan huollossa tilaajan kustannuksella. Tällöin esimerkiksi tamperelainen teatteri joutuu lähettämään tai pahimmassa tapauksessa kuljettamaan laitteen huoltoon pääkaupunkiseudulle, josta kertyy melkoinen lasku. Myös huollon toimivuutta kannattaa miettiä kilpailutusvaiheessa. Tarjoaja A:lla ei ole huoltoa Suomessa vaan se lähettää laitteet huoltoon Saksaan, tästä saattaa johtua että tilaaja joutuu pahimmassa tapauksessa esimerkiksi vuokraamaan vastaavan laitteen jopa kuukaudeksi. Tarjoaja B:llä on kattava huoltoverkosto Suomessa ja lisäksi tarjoaja B lupaa korvaavan tuotteen huollon ajaksi veloituksetta tilaajan käyttöön. Tästäkin tapauksessa tarjoaja B:n tarjouksessa on hankintayksikölle huomattavaa taloudellista etua. Nämäkin kriteerit tulee pisteyttää. Käyttökoulutuksesta voi antaa pisteitä esimerkiksi 1 - 5 ja samoin huollosta.

Kyselyn vastaajat eivät olleet kovinkaan innoissaan huollon ja takuun laittamista vertailuperusteeksi. Usein tarjouspyynnöissä vaaditaan että huollon vasteaika pitää olla 24 tuntia. Tämä saattaa joskus toteutua pääkaupunkiseudulla, muttei koskaan maakunnissa. Yhden vastaajan mielestä takuu- ja huoltokohdan voisi jättää kokonaan pois, sillä kaikki tarjoajat saavat niistä yleensä samat pisteet. Toisaalta maakunnissa sijaitsevien teattereitten hankinnasta vastaaville henkilöille yksi tärkeimmistä seikoista oli huollon saatavuus paikkakunnalla.

### 6.3.3 Elinkaari, takuut ja ekologisuus

Laitteen tai sen osan elinkaari voi vaikuttaa huomattavasti laitteen kokonaistaloudelliseen edullisuuteen. Otetaan esimerkiksi datavideoprojektorin, jonka polttimot maksavat useita satoja euroja ja niitä on isoimmissa projekteissa jopa kolme kappaletta. Tarjoaja A ilmoittaa polttimon kestoksi 2000 tuntia ja tarjoaja B 3000 tuntia. A:n projektorin polttimo maksaa 800 euroa ja B:n 900 euroa. A:n polttimon tuntihinnaksi tulee näin ollen 40 senttiä tunnilta ja B:n hinnaksi 30 senttiä tunnilta. Tämä ei välttämättä tunnu kovin isolta säästöltä mutta on säästöä kuitenkin. Omalla työpaikallani käytettiin reilu kymmenen vuotta sitten erään saksalaisen halpavalmistajan DI-bokseja, yksikään laite ei kestänyt käytössä reilua vuotta kauempaa. Noin kahdeksan vuotta sitten vaihdimme neljä kertaa kalliimpiin tuotteisiin, joissa yhdessäkään ei ole ollut mitään vikaa koko niiden käyttöaikana. Jos lasketaan, että hankimme 40 euron arvoisia laitteita 10 kappaletta, niiden hinnaksi tulee 400 euroa. Näitä hankintoja tehdään vuoden välein 10 vuotta, hankinnan hinnaksi tulee 4000 euroa. Hankitaan kerralla kunnon laitteet jotka maksavat 180 euroa kappale eli kymmenen kappaletta yhteensä 1800 euroa. Laitteita ei tarvitse uusia kymmenen vuoden aikana kertaakaan ja näin tullaan säästäneeksi 2200 euroa.

LED-tekniikan tulo teatterivalaisimiin on vaikuttanut myös laitteiden elinkaareen. LED-tekniikalla toimivassa heittimessä ei tarvitse ottaa huomioon polttimoista aiheutuvia kustannuksia. Liikkuvissa valonheittimissä käytettävä kaasupurkauslamppu kestää käytössä yleensä noin 750 tuntia kun taas LED:ille luvataan jopa 50 000 tunnin käyttöikä. 50 000 tunnin käyttöikäen vaaditaan noin 65 kaasupurkauslamppua jotka maksavat 100 - 200 euroa eli 50 000 tunnin mukaan laskettuna 6500 - 13 000 euroa. Eri asia on kestäkö heittimen muu tekniikka, kuten servomootorit tai tuulettimet, 50 000 tunnin käyttöä.

Takuuasioilla saatetaan myöskin saavuttaa huomattavia säästöjä. Oletetaan että hankintayksikkö on hankkinut halvan laitteen jolla on vuoden takuu. Todennäköisesti laite alkaa reistailla reilun vuoden kuluttua, jolloin sen huoltaminen maksaa. Kalliimman laitteen hankkimisella, jossa on kahden tai jopa kolmen vuoden takuu, säästetään huoltokuluissa pitkä penni. Kyselyn perusteella takuuajan laittaminen kriteeriksi on usein yhdenkertainen, sillä JYSE 2009 Tavarat eli julkisten hankintojen tavarahankintoja koskevat

sopimusehdot määrittelevät laitteiden takuuajaksi 24 kuukautta ellei toisin sovita. Toisaalta pidempi takuu ei merkkää sitä, että laite olisi jotenkin parempi.

Nykypäivänä myös ekologisuus saattaa tulla kyseeseen teatteritekniistä laitteistoa hankittaessa. Paras esimerkki ekologisuudesta lienee LED-tekniikalla toimiva valonheitin, joka kuluttaa sähköä huomattavasti vähemmän kuin perinteisellä halogeenipolttimolla varustettu.

Näistä olisi siis hyvä valita hinnan lisäksi yhdestä kolmeen kriteeriä hankinnan vertailuperusteiksi. Kannattaa välttää liian monen kriteerin mukaan ottamista koska se lisää työtä ja hidastaa laitteiden pisteytystä ja näin ollen hankintapäätöksen tekemistä. Tarjouksia vertailtaessa on käytettävä kaikkia ilmoitettuja perusteita eikä vertailussa saa käyttää perusteita, joita ei ole ennalta ilmoitettu. Myös vertailuperusteille ilmoitettuja painoarvoja on käytettävä sellaisenaan eikä niitä saa vertailussa muuttaa.

#### 6.4 Hankintapäätös ja siitä ilmoittaminen

Hankinnasta on laadittava kirjallinen päätös. Päätöksen tulee sisältää tiedot tarjouskilpailun ratkaisemisesta, kuten valitun tarjoajan nimi, tarjoushinta, hankintaprosessin eri vaiheisiin liittyvät valintaperusteet ja niiden soveltamistapa perusteineen sekä perustellut muun kuin avoimen tai rajoitetun menettelyn käytölle. Päätökseen liitetään usein liitteeksi myös tarjouspyyntö, saapuneet tarjoukset ja aiemmat päätökset kuten mahdollinen jonkun tarjoajan poissulkeminen kilpailusta. Kirjalliset päätökset on myös tehtävä siinä tapauksessa, että jonkin ehdokkaan osallistumishakemus hylätään tai ehdokas suljetaan kilpailusta muusta syystä. Kirjallinen päätös on tehtävä myös siinä tapauksessa että hankinta keskeytetään. Keskeytyksen syinä saattavat olla esimerkiksi hankinnan käyminen tarpeettomaksi tai kaikkien tarjousten epätavallisen korkea hintataso.

Kaikkiin päätöksiin on liitettävä hakemusosoitus. Hakemusosoituksen perusteella ehdokas voi valittaa markkinaoikeuteen, mikäli hän kokee tulleensa kohdelluksi väärin. Hakemusosoituksessa on mainittava, että hakemuksen vastaanottaa ja käsittelee markkinaoikeus ja että hakemuksen tekemiseen on aikaa 14 päivää siitä, kun ehdokas on saanut tai hänen katsotaan saaneen kirjallisesti tieto päätöksestä. Hakemusosoitus ja hankintapäätös (sekä päätökset muista prosessiin liittyvistä päätöksistä) on syytä tehdä

huolellisesti, sillä jos jompikumpi tai molemmat osoittautuvat virheelliseksi tai puutteelliseksi, on ne tehtävä uudelleen ja uusi valitusaika alkaa, kun uusi hakemusosoitus ja hankintapäätös on annettu tiedoksi. Laki ei määrää tiedoksiantotapaa mutta turvallisinta on ilmoittaa kirjeitse. Korkein hallinto-oikeus on oikeuskäytännössä päätenyt siihen, ettei valitusaika markkinaoikeudelle ala, jos tiedoksianto on tapahtunut vain faksilla.

EU-hankinnoista on lisäksi annettava jälki-ilmoitus 48 päivän kuluessa hankintasopimuksen allekirjoittamisesta.

## **7 Hankintasopimus**

### **7.1 Hankintalain säännökset**

Hankintapäätös pannaan täytäntöön hankintasopimuksella. Yleisen sopimusoikeudellisen periaatteen mukaan sopimuksen katsotaan syntyneen tarjouksesta ja siihen annetusta hyväksyvistä vastauksesta. Julkisten hankintojen kohdalla näin ei kuitenkaan ole, vaan sopimus syntyy vasta, kun kirjallinen hankintasopimus on laadittu ja allekirjoitettu (Kuusniemi-Laine & Takala 2007, 214). Hankintalaissa ei edellytetä muuta kuin, että hankintasopimus on laadittu kirjallisesti. Sisällöstä ja muodosta ei mainita mitään. Kirjallinen muoto pienentää riskiä epäselvyyksistä sopimussuhteen aikana.

### **7.2 Sopimuksen sisältö**

Sopimus on tärkein dokumentti mikä hankinnasta tehdään ja se saattaa olla voimassa vuosia, juuri siksi sen laatimiseen kannattaa kiinnittää erityistä huomiota. Sopimuksen tulisi olla sopimusoikeudellisesti, taloudellisesti ja hankinnan kohteen suhteen mahdollisimman tarkoituksenmukainen ja kattava (Eskola & Ruohoniemi 2007, s.330). Sopimusta mietittäessä olisi hyvä ottaa huomioon muutamia seikkoja kuten: Mitä tavoitteita sopimuksella on, kuinka sopimuksella estetään epäselvyyksien syntyminen, liittykö sopimukseen vaihtoehtoja, mitä siihen ylipäätään kirjataan ja miten sopimus muotoillaan. Muotoilu voi vaikuttaa myöhemässä vaiheessa siihen miten sopimusta tulkitaan. Sopimuksen laatimisessa voidaan käyttää erilaisia valmiita sopimus pohjia. Kannattaa kuitenkin ottaa huomioon kyseisen hankinnan erityispiirteet, esimerkiksi himmennin-

keskuksen hankinta johon sisältyy laitteiston lisäksi asennus ja mahdollisesti himmeninlinjojen vetämistä, on täysin erilainen verrattuna äänipöydän hankintaan. Kauppa- ja teollisuusministeriö on vahvistanut julkisten hankintojen yleiset sopimusehdot (Eskola & Ruohoniemi 2007, 331). Seuraavassa Sanna Karvisen lista asioista, jotka hankintasopimukseen kannattaa kirjata.

1. sopijapuolet
2. sopimuksen tausta ja tavoitteet
3. sopimuksen kohde
4. sopimuskausi
5. optiomahdollisuus
6. hankintayksikön oikeudet ja velvollisuudet
7. toimittajan oikeudet ja velvollisuudet
8. osapuolten vastuuhenkilöt
9. tilat ja välineet
10. alihankintahinta
11. hinta ja maksuehdot
12. tilausehdot
13. toimitusehdot
14. toimitusaikataulu
15. tarkastusoikeus ja – velvollisuus
16. sopimuksen toteutumisen ja laadun valvonta
17. sopimusrikkomukset (esim. määrittely ja seuraukset)
18. sopimuksen irtisanominen ja purkaminen
19. vahingonkorvausvelvollisuus
20. ylivoimainen este (esim. määrittely ja ilmoittaminen)
21. vakuudet ja vakuutukset
22. sopimuksen muuttaminen
23. sopimuksen siirtäminen
24. erimielisyyksien ratkaiseminen
25. sopimusasiakirjat ja niiden julkisuus
26. tietojen arkistointi, tietojen antaminen ja salassapito sekä vaitiolovelvollisuus
27. sovellettava laki
28. viittaus JYSE 1994 tai muihin vastaaviin ehtoihin
29. päiväys ja sopijapuolten allekirjoitukset (Karvinen 2009, 52).

Näin laajan sopimuksen tekeminen teatteriteknisissä hankinnoissa on mielestäni kuitenkin liioiteltua. Esimerkiksi Finlandia-talon datavideoprojektorihankinnasta on tehty sopimus pohja jo ennen kilpailutuksen voittajan valintaa (Liite 3). Sopimus on kaikessa yksinkertaisuudessaan selkeä ja siitä käyvät ilmi kaikki tärkeimmät yllämainitut kohdat (suluissa numero Karvisen listassa):

1. sopijapuolet (1)
2. osapuolten vastuuhenkilöt (8)
3. sopimuksen kohde (3)
4. hinta (11)
5. toimitusehto (13)



6. toimitusaika (14)
7. muut ehdot (28)
8. sopimusasiakirjojen pätevyysjärjestys (24)
9. sopimuskappaleet ja asiakirjat (29)

Kauppa- ja teollisuusministeriön vahvistamien julkisten hankintojen yleisten sopimusehdojen mukaan hinta julkisissa hankinnoissa on kiinteä ja sisältää myyjän suoritettavaksi tulevat verot ja maksut, kuljetuksen ja pakkaukset sekä asennukseen, käyttöönottoon ja huoltoon liittyvät ohjeet ja selvitykset. Maksut maksetaan vain laskua vastaan (JYSE 2009 Tavarat, 10).

Sopimukseen voidaan kirjata mitä tehdään silloin kun laite tai esimerkiksi himmennin-keskuksen asennus ei vastaa tilausta. Vastaanottajan eli hankintayksikön on tarkistettava saamansa tavara tai asennus ja reklamoitava mahdollisista virheistä toimittajaa. Jos näin ei kohtuullisessa ajassa toimita, menetetään oikeus esittää suoritusvirheeseen perustuvia vaatimuksia toimittajalle. Mikäli toimituksessa havaitaan virhe, on toimittajan vastuulla korjata virheet ilman tilaajalle koituvia kustannuksia (JYSE 2009 Tavarat, 12).

Hankintaan liittyvistä asiakirjoista, niiden antamisesta ja luottamuksellisuudesta todetaan julkisten hankintojen yleisissä sopimusehdoissa, että kaikki hankintaprosessin aikana ja sopimuksen teon jälkeen luovutetut asiakirjat jäävät luovuttajan omistukseen eikä vastaanottaja saa käyttää eikä antaa niissä olevia tietoja kolmannelle osapuolelle ilman luovuttajan lupaa, luovuttaja ja vastaanottaja voi siis tässä tapauksessa olla sekä hankintayksikkö että tavaran toimittaja (JYSE 1994, 4). Valtion hankintakäsikirjan mukaan kaikkia hankintaan liittyviä alkuperäisiä asiakirjoja, kuten tarjouspyyntö, tarjoukset, tarjousten avaus- ja arvioimispöytäkirjat, hankintapäätökset, sopimukset ja rekla- maatiot, on säilytettävä 10 vuotta laskettuna sen vuoden päättymisestä jona tilaus on tehty. Kopiot papereista saa hävittää heti, kun ne ovat käyneet tarpeettomiksi (Valtion hankintakäsikirja 2007, 108).

Ennen sopimuksen tekoa kannattaa tutustua julkisten hankintojen yleisiin sopimuseh- toiin tavaroiden osalta (JYSE 2009 Tavarat). Sieltä löytyvät selkeästi kirjattuna julkis- ten hankintojen yleiset sopimusehdot, joita voi sellaisenaan soveltaa myös teatteritek-

nisen laitteiston hankinnassa. JYSE 2009 Tavarat löytyy Internetistä osoitteesta: [http://www.vm.fi/vm/fi/04\\_julkaisut\\_ja\\_asiakirjat/01\\_julkaisut/075\\_verotus/JYSE\\_tavarat.pdf](http://www.vm.fi/vm/fi/04_julkaisut_ja_asiakirjat/01_julkaisut/075_verotus/JYSE_tavarat.pdf)

## **8 Oikeusturvakeinot ja markkinatuomioistuin**

Hankintaprosessin aloitusvaiheessa on äärimmäisen tärkeää etsiä käsiin henkilö, joka hallitsee prosessin kokonaisuudessaan. Mikäli prosessissa ei edetä lain mukaan, tulee hankinnassa yleensä mutkia matkaan. Vaikka kaikki menisi prikulleen oikein, ei silti aina voida välttyä valituksilta. Joku tavarantoimittaja tai maahantuojat saattaa tuntea tulensa syrjityksi ja valittaa hankinnasta.

Yhden kyselyyni vastanneen teatterin käyttöpäällikön mielestä valitusoikeus pitäisi sanktioida siten, että epäasiallisista valituksista saisi jonkinlaisen rangaistuksen. Nythän mitään rangaistusta ei ole eli periaatteessa epäasiallisella tai perusteettomalla valituksella voi pysäyttää koko hankintaprosessin jopa vuodeksi.

Jos hankintaprosessissa rikotaan hankintalaki, hankintalain nojalla annettuja asetuksia, Euroopan yhteisön lainsäädäntöä tai Maailman kauppajärjestön julkisia hankintoja koskevaa sopimusta, voi oikeusturvakeinojen käyttö tulla kyseeseen. Julkisiin hankintoihin liittyy useita erilaisia oikeusturvakeinoja. Asiainosaiset voivat tehdä hakemuksen markkinaoikeudelle. Kuntien ja kaupunkien tekemistä hankinnoista voidaan tehdä kuntalain mukainen oikaisuvaatimus hankinnasta päättäneelle toimielimelle (toimihenkilö tai virkamies) tai kunnan- tai kaupunginhallitukselle. Näiden lisäksi voidaan nostaa vahingonkorvauskanne käräjäoikeudessa. Hankintalain rikkomisesta voidaan myös kantaa Euroopan komissiolle.

Tehokkain tapa saada muutos hankinta-asiaan on tehdä hakemus markkinaoikeudelle. Yleisimmät syyt ovat: syrjivien tai ilmoitetusta poikkeavien kriteerien käyttö tarjoajan valinnassa, tarjouspyyntöä vastaamattoman tarjouksen hyväksyminen, tarjouspyynnön epäselvyydestä johtuva tarjousten vertailukelvottomuus ja hankintapäätöksen puutteellinen perustelu (Kuusniemi-Laine & Takala 2007, 218). Markkinaoikeuden toimialaan eivät kuulu kansallisen kynnyksiarvon, 30 000 euroa, alittavat hankinnat, joten näissä

tapauksissa hakemuksen tekeminen markkinaoikeudelle ei ole mahdollista. Valtion hankintakäsikirjan mukaan markkinaoikeudelle voi kuitenkin tehdä hakemuksen, jos hankintayksikkö on pilkkonut hankinnan lainvastaisesti useisiin kynnsarvon alittaviin hankintoihin (Valtion hankintakäsikirja 2007, 97). Tämä turvaa ehdokkaiden ja tarjoajien oikeusturvan mahdollisissa yrityksissä kiertää laissa olevia säännöksiä.

Hakemuksen markkinaoikeuteen voi tehdä tarjouskilpailuun osallistunut yritys. Esimerkki: Monitoimitalo on päättänyt hankkia uuden äänipöydän. Tarjouspyynnössä pyydetään tarjouta äänipöydästä jossa on 40 input-kanavaa ja 8 output-kanavaa, Tarjouskilpailun voittaa halvin tarjous. Hankintayksikkö valitsee toiseksi halvimman äänipöydän, koska se on tunnetumpaa merkkiä. Yritys B hakee muutosta markkinaoikeudelta, koska monitoimitalo valitsi hankintaperusteita vastaamattoman tarjouksen. Monitoimitalon olisi tullut valita halvin tarjous, koska kilpailutuksessa valintaperusteeksi on merkitty halvin tarjous.

Hakemuksen voi tehdä myös yritys, joka ei ole voinut osallistua tarjouskilpailuun, koska hankintaa ei kilpailutettu. Esimerkki: teatteri päättää hankkia uuden 40 000 euroa maksavan valo-ohjaimen ja päätyy laitteeseen jolla on yksi maahantuojaja, yritys A. Valo-ohjain hankintaan yritys A:lta suoramarkkinat ilman kilpailutusta. Yritys B kuitenkin laittaa hakemuksen markkinaoikeuteen, koska se olisi halunnut tarjota samaa laitetta. Vaikka laitteella olisikin vain yksi maahantuojaja, ei voida olettaa että heillä olisi yksinoikeus myydä laitetta Suomessa ja näin ollen muille alan yrittäjille on tasapuolisuuden nimissä annettava mahdollisuus tarjota tuotetta.

Hakemus markkinaoikeudelle on tehtävä kirjallisesti ja sen tulee saapua perille viimeistään 14 päivän kuluttua siitä kun laitteen tarjoaja on saanut tai voidaan katsoa saaneen tiedon hankintapäätöksestä, sen perusteluista ja hakemusosoituksen. Tiedot voidaan katsoa saaduksi viimeistään 7 päivän kuluessa päätöksen postittamisesta. Hakemuksen myöhästyessä markkinaoikeus jättää sen tutkimatta. Eli käytännössä hankinnassa ei voida edetä hankintapäätöksen jälkeen vielä 21 päivään, jossa ajassa hakemuksen on viimeistään oltava perillä markkinaoikeudessa. Hankintasopimuksen tekeminen ei estä määräajassa tehdyn hakemuksen käsittelyä eli jos hakemus menee läpi, hankintasopimus joudutaan purkamaan.

## 9 Yhteenveto

Suomalaiset kunnalliset teatterit ja monitoimitalot toimivat kuntalaisilta kerätyillä vero-rahoilla. Tämä johtaa siihen, että niiden on kansallisen kynnyksärajan ylittävissä hankinnoissa noudatettava lakia julkisista hankinnoista. Tämän pitäisi taata tasapuoliset kilpailumahdollisuudet esitysteknisten laitteiden maahantuojille sekä verorahojen läpinäkyvän käytön. Aina kun teatteri tekee hankintoja, erityisesti hankintalain piirissä olevia julkisia hankintoja, olisi erittäin tärkeää, että hankintaprosessissa mukana olevat tuntevat hankintalain ja hankintalakia noudatetaan. Pahimmillaan pieni menettelytapavirhe voi johtaa jopa koko tehdyn hankintasopimuksen purkuun. Kun hankintalain kierumat ovat hallussa, säästetään hankintayksikössä paljon aikaa, kun hankintaprosessi tehdään kerralla oikein.

Aivan toinen asia on onko hankintalaki itsessään järkevä alalla, jossa tekniset laitteet linkittyvät elimellisesti taiteen tekemiseen. Esimerkiksi omalta kohdaltani voin sanoa, että tällä hetkellä saan toteutettua taiteellisen visioni parhaiten vain yhden valmistajan tietynmallisella valo-ohjaimella. Teattereissa työskentelevät ihmiset ovat tottuneet työskentelemään tietynmerkkisillä laitteilla, ja uuden laitteen opettelu vie aina aikaa eli lisää työn määrää ja saattaa jopa näkyä taiteellisen laadun hetkittäisenä heikkenemisenä. Esitystekniset hankinnathan ovat, kuten nimikin sanoo teknisiä hankintoja. Nämä hankinnat tosin kytkeytyvät olennaisesti taiteen tekemiseen. Miten määritellään laitteen "taiteelliset" ominaisuudet? Tekemässäni kyselyssä koko hankintalain soveltamista esitysteknisiin hankintoihin kritisoitiin aika lailla. Yhden maahantuojan edustajan mielestä esitystekniikka palvelee taidetta ja taiteellista ilmaisua eikä tätä voi mitata rahalla eli halvimmalla hinnalla. Jotta hankintayksikkö saa haluamansa laitteen, siis sellaisen jolla se saa parhaiten toteutettua taiteellisen vision, on tekninen erittely tehtävä erittäin tarkasti. Tämä saattaa johtaa siihen että kilpailutuksen voittaa laite A, vaikka laite B on sekä laadullisesti parempi että halvempi mutta siitä puuttuu jokin merkityksetön ominaisuus.

Kyselyn vastauksista kävi myös ilmi se, että kansallisen hankintarajan voisi esitystekniikan osalta poistaa kokonaan, sillä esitysteknisillä hankinnoilla ei ole kansantaloudellisesti merkitystä. Suomessa käytetään julkisiin hankintoihin (kunnat ja valtio) vuositasolla 22 miljardia euroa. Suomen kaikki valtionosuusteatterit käyttivät toimintamenoihin vuonna 2010 30 650 000 euroa. Toimintamenoihin eivät sisälly henkilöstömenot jotka

olivat hieman yli 100 miljoonaa euroa, eivätkä kiinteistömenot jotka olivat hieman yli 22 miljoonaa euroa. Toimintamenoihin sisältyvät matka- ja kulukorvaukset, markkinointi ja muut muuttuvat menot eli myös esitystekniset hankinnat. Oletan että tuosta 30 miljoonasta korkeintaan puolet eli 15 miljoonaa euroa käytetään vuosittain esitysteknisiin hankintoihin. Tähän summaan voidaan lisätä arviolta noin 5 - 10 miljoonaa euroa kunnallisten monitoimitalojen esitysteknisiin hankintoihin käyttämään rahaa. Puhutaan siis summasta joka on noin 1 prosentti kaikista vuosittain Suomessa tehtävistä julkisista hankinnoista.

Omasta mielestäni hankintarajoja ei tule poistaa, sillä se johtaisi väistämättä "hyvä veli" -järjestelmän ja korruption mahdollisuuden kasvuun. Eri asia on se, että mikäli hankintarajoja nostettaisiin kansallisten hankintojen osalta vaikka 100 000 euroon, saisivat teatterit ja monitoimitalot hankkia sellaiset yksittäiset laitteet kuin tarvitsevat mutta suuremmat urakat ja laajemmat järjestelmät pitäisi edelleen kilpailuttaa.

Toivon että tästä oppaasta on hyötyä kun seuraavan kerran hankitte uutta esitystekniikkaa teatteriinne tai monitoimitaloonne.

## Lähteet

Eskola, Salla – Ruohoniemi, Erko 2007: Julkiset hankinnat. Helsinki: WSOYpro.

Julkisten hankintojen neuvontayksikkö 2012. < [http://hankinnat.fi/k\\_perussivu.asp?path=1;161;120419;120423;121593](http://hankinnat.fi/k_perussivu.asp?path=1;161;120419;120423;121593) > (luettu 15.1.2012).

Karvinen, Sanna 2009: Julkisten hankintojen kilpailuttaminen. Maisterin tutkinnon tutkielma. [Verkkodokumentti, pdf.] Helsinki: Laskentatoimen ja rahoituksen laitos, Helsingin kauppakorkeakoulu. <[http://hsepubl.lib.hse.fi/FI/ethesis/pdf/12039/hse\\_ethesis\\_12039.pdf](http://hsepubl.lib.hse.fi/FI/ethesis/pdf/12039/hse_ethesis_12039.pdf)> (luettu 15.10.2011).

Kuusniemi-Laine, Anna – Takala, Pilvi 2007: Julkisten hankintojen käsikirja. Helsinki: Edita.

Oksanen, Antero 2007: Kuntien yleiset hankintaohjeet. Helsinki: Suomen kuntaliitto.

Pekkala, Elise 2007: Hankintojen kilpailuttaminen. Helsinki: Tietosanoma.

Työ- ja elinkeinoministeriö 1994: JYSE 1994 [Verkkodokumentti, pdf.]. Helsinki: Työ- ja elinkeinoministeriö. <<http://www.tem.fi/files/17743/Jyse.pdf>> (luettu 19.11. 2011).

Valtiovarainministeriö 2007: Valtion hankintakäsikirja 2007. VM 6/2007 Julkaisuja. [Verkkodokumentti, pdf.]. Helsinki: Valtiovarainministeriö. <[http://www.vm.fi/vm/fi/04\\_julkaisut\\_ja\\_asiakirjat/01\\_julkaisut/08\\_muut\\_julkaisut/20070621Valtio/Valtion\\_hankintakäsikirja\\_2007\\_netti.pdf](http://www.vm.fi/vm/fi/04_julkaisut_ja_asiakirjat/01_julkaisut/08_muut_julkaisut/20070621Valtio/Valtion_hankintakäsikirja_2007_netti.pdf)> (luettu 23.10.2011).

Valtiovarainministeriö 2009: JYSE 2009 Tavarat . [Verkkodokumentti, pdf.]. Helsinki: Valtiovarainministeriö. <[http://www.vm.fi/vm/fi/04\\_julkaisut\\_ja\\_asiakirjat/01\\_julkaisut/075\\_verotus/JYSE\\_tavarat.pdf](http://www.vm.fi/vm/fi/04_julkaisut_ja_asiakirjat/01_julkaisut/075_verotus/JYSE_tavarat.pdf)> (luettu 23.10.2011).

	<b>Liite tarjouspyyntöön H054-11-1</b>	
	Kohteen kuvaus/vastauslomake	
<b>Finlandia-talon datavideoprojektorit</b>		
<b>Hankittava määrä: 4 kpl</b>		
Tarjoaja		
Tarjottu laite		
Hinta €/kpl (alv 0 %)		
€/4 kpl (kaava laskee)	<b>0 €</b>	
<b>Ominaisuus</b>	<b>Vähimmäisvaatimus</b>	<b>Tiedot tarjotusta laitteesta</b>
Resoluutio:	1400 x1050 tai parempi	
Valoteho normaalitilassa	vähintään 10000 lumenea	
Lamput:	vähintään 2	
Kuvasuhde:	4:3 ja 16:9 yhteensopiva	
Paino:	alle 25 kg	
Asennusmahdollisuus:	360 astetta	
Liittymät:		
SDI IN	kyllä	
HDMI IN	kyllä	
DVI-D IN	kyllä	
RGB 1 IN	kyllä	
RGB 2 IN	kyllä	
VIDEO IN	kyllä	
S-VIDEOIN	kyllä	
SERIAL IN,	kyllä	
SERIAL OUT	kyllä	
REMOTE 1 IN	kyllä	
REMOTE 1 OUT	kyllä	
REMOTE 2 IN	kyllä	
LAN	kyllä	
Geometriakorjaus	kyllä	
Käyttötilan/valotehon säätö:	kyllä	
Käyttöääni:	43 tai alle	
Teknologia:	3 x DLP	
Kontrasti	10000:1	
Lamppujen käyttöikä	vähintään 2500 h	
Erottelutoiminta:	harmaasävyjen	
Yhteensopiva ET-D75LE objektiivien kanssa	kyllä	
Huolto	Pääkaupunkiseudulla. Huoltopaikka ilmoitettava.	
Varalaitteisto	Takuuajana laite huollon ajaksi(samanlainen /vastaava)	
Takuu	24 kk	
Toimitusaika	Tavoiteaika 15.7.2011 mennessä. Ilmoitettava laitteen toimitusaika viikkoina sopimuksen tekemisestä.	
Testaus	Laite on toimitettava tarvittaessa testaukseen Finlandia-taloon viikon kuluessa pyynnöstä lukien. Laitteen on sovellettava tiloihin (kuvan laatu, käyttöääni, ominaisuudet). Testauksessa laadultaan riittämättömäksi todetut laitteet hylätään.	
Voimassaolo	Tarjous on voimassa 31.7.2011 saakka	
Sähköpostiosoite hankintapäätöksen toimittamista varten:		



Alanko

17.5.2011

Allekirjoitetun asiakirjan sähköinen versio

## FINLANDIA-TALON DATAVIDEOPROJEKTORIT

### 1 Hankinnan perustiedot

#### 1.1 Hankinnan kohde / kohteet

Määritelty kohteen kohteen kuvauksessa  
(Liite 1 Kohteen kuvaus/vastauslomake).

#### 1.2 Hankintamenettely

Avoin menettely.

Kaikki halukkaat toimittajat voivat tehdä tarjouksen.

#### 1.3 Hankintailmoitus

Kansallinen hankintailmoitus on lähetetty julkaistavaksi HILMAan  
17.5.2011.

#### 1.4 Sopimusehdot ja sopimuksen syntyminen

Sopimusehdot on määritelty sopimusluonnoksessa (liite 2).

#### 1.5 Tarjouksen tekeminen

Tarjouksen tekemisen määräpäivä ja kellonaika: **27.5.2011 klo 12:00.**

Tarjouksen voimassaoloaika: **31.7.2011.**

Tarjouksen toimittaminen: Pyydämme tarjouksenne suljetussa kuores-  
sa **kolmena (3) kappaleena** paperilla sekä **yhtenä kappaleena sähköisenä muistitikulla tai CD-levyllä..** Tarjouskuoreen pitää merkitä:  
"Finlandia-talon datavideoprojektorit " ja asian diaarinumero H054-11-1.

Hank 15 1.1.2011

Postiosoite	Käyntiosoite	Puhelin	Faksi	Tilinro	Y-tunnus
PL 700 FI-00099 HELSINGIN KAUPUNKI <a href="http://hankintakeskus@hel.fi">hankintakeskus@hel.fi</a>	Suvilahden- katu 10 E Helsinki 50 <a href="http://www.hel.fi/hank/">http://www.hel.fi/hank/</a>	+358 9 310 1631	+358 9 310 31791		0201256-6 Kotipaikka Helsinki

Tarjoukset: [helsinki.kirjaamo.hankintakeskus@hel.fi](mailto:helsinki.kirjaamo.hankintakeskus@hel.fi)





Alanko

17.5.2011

Allekirjoitetun asiakirjan sähköinen versio

Tarjouksen toimitusosoite:

Helsingin kaupungin kirjaamo  
Hankintakeskus  
PL 700  
00099 HELSINGIN KAUPUNKI  
(Käyntiosoite: Suvilahdenkatu 10 E, Helsinki 50).

## 1.6 Hankintayksikkö

Finlandia-talo Oy

Helsingin kaupungin hankintakeskus vastaa tarjouskilpailun käytännön järjestelyistä ja tarjousten vastaanottamisesta.

## 1.7 Diaarinumero ja asian valmistelija

Diaarinumero: H054-11-1

Asian valmistelija: Raili Alanko

## 2 Tarjoajan soveltuvuuden arvioinnin periaatteet

- 2.1** Tarjoaja suljetaan pois tarjouskilpailusta, jos häntä tai hänen alihankkijaansa koskee jokin hankintalain 53 §:n pakollinen poissulkemisperuste.
- 2.2** Tarjoaja suljetaan pois tarjouskilpailusta, jos häntä tai hänen alihankkijaansa koskee jäljempänä tarjouspyynnön 3.2 kohdassa mainittu hankintalain 57 §:n poissulkemisperuste (rekisteritiedot).
- 2.3** Tarjoaja voidaan sulkea pois tarjouskilpailusta, jos häntä tai hänen alihankkijaansa koskee jokin hankintalain 54 §:n harkinnanvarainen poissulkemisperuste.
- 2.4** Tarjoaja suljetaan pois tarjouskilpailusta, jos hän tai hänen alihankkijansa ei täytä hankintayksikön asettamia soveltuvuuden vähimmäisvaatimuksia.

## 3 Poissulkemisperusteet ja erikseen pyydettävät selvitykset

Hankintayksikkö pyytää alla mainitut todistukset ja selvitykset vain siltä tarjoajalta, joka näyttää alustavan tarjousvertailun perusteella voittavan tarjouskilpailun.

Postiosoite	Käyntiosoite	Suvilahden-	Puhelin	Faksi	Tilinro	Y-tunnus
PL 700 FI-00099 HELSINGIN KAUPUNKI <a href="mailto:hankintakeskus@hel.fi">hankintakeskus@hel.fi</a>	Suvilahden- katu 10 E Helsinki 50 <a href="http://www.hel.fi/hank/">http://www.hel.fi/hank/</a>		+358 9 310 1631	+358 9 310 31791		0201256-6 Kotipaikka Helsinki



Alanko

17.5.2011

Allekirjoitetun asiakirjan sähköinen versio

Kaikki alla mainitut todistukset ja selvitykset saavat olla enintään kolme (3) kuukautta vanhoja. Määräaika lasketaan siitä, kun hankintayksikkö on vastaanottanut kyseiset asiakirjat.

### 3.1 Verojen ja sosiaaliturvamaksujen maksaminen

Tarjoaja on huolehtinut verojen, sosiaaliturvamaksujen ja eläkevakuutusmaksujen maksamisesta. Tarjoajan on toimitettava hankintayksikölle pyynnöstä seuraava selvitys:

- *veroviranomaisen todistus maksetuista veroista ja sosiaaliturvamaksuista tai verovelkatodistus tai selvitys siitä, että verovelkaa koskeva maksusuunnitelma on tehty.*
- *työeläkekassan ja / tai vakuutusyhtiön todistus eläkevakuutuksen ottamisesta ja eläkevakuutusmaksujen suorittamisesta tai selvitys siitä, että erääntyneitä eläkevakuutusmaksuja koskeva maksusopimus on tehty.*

Jollei tarjoajan sijoittautumismaassa anneta edellä tarkoitettuja otteita tai todistuksia, niiden sijasta näytöksi hyväksytään tarjoajan edustajan sijoittautumismaan lainsäädännön mukainen valahtoinen tai vakuutuksella vahvistettu ilmoitus.

### 3.2 Rekisteritiedot

Tarjoajan on toimitettava hankintayksikölle pyynnöstä seuraava selvitys itsestään ja jäljempänä kohdassa 5 ilmoittamistaan alihankkijoista:

- *kaupparekisteriote*

Ulkomaisen tarjoajan on toimitettava pyynnöstä ja siinä esitetystä määräajassa vastaavat tiedot sijoittumismaansa lainsäädännön mukaisella rekisterinotteella.

## 4 Taloudellinen ja rahoituksellinen tilanne

Tarjoajalla on hankinnan laatuun ja laajuuteen nähden riittävät taloudelliset edellytykset hankinnan suorittamiseen.

Tätä ominaisuutta arvioidaan tarjoajan vakavaraisuudesta, maksukykyisyydestä, kannattavuudesta ja luottokelpoisuudesta saatujen tietojen perusteella.

Hankintayksikkö varaa itselleen oikeuden tarkistaa tarjoajan luottotiedot näitä tietoja ylläpitäviltä yrityksiltä.

<b>Postiosoite</b> PL 700 FI-00099 HELSINGIN KAUPUNKI <a href="http://hankintakeskus@hel.fi">hankintakeskus@hel.fi</a>	<b>Käyntiosoite</b> Suvilahden- katu 10 E Helsinki 50 <a href="http://www.hel.fi/hank/">http://www.hel.fi/hank/</a>	<b>Puhelin</b> +358 9 310 1631	<b>Faksi</b> +358 9 310 31791	<b>Tilinro</b>	<b>Y-tunnus</b> 0201256-6 Kotipaikka Helsinki
---	---	-----------------------------------	----------------------------------	----------------	---

Tarjoukset: [helsinki.kirjaamo.hankintakeskus@hel.fi](mailto:helsinki.kirjaamo.hankintakeskus@hel.fi)



Alanko

17.5.2011

Allekirjoitetun asiakirjan sähköinen versio

## 5 Tarjouksen tekemistä koskevat ohjeet

### 5.1 Tarjousten tarjouspyynnön mukaisuus

#### a. Tarjouksen tarjouspyynnön mukaisuuden arviointi

Hankintayksikkö on velvollinen hylkäämään tarjouksen tarjouspyynnön vastaisena, jos tarjouksessa on sellainen virhe tai puute, joka estää tarjouksen tasapuolisen vertailun muiden tarjouspyynnön mukaisten tarjousten kanssa.

#### b. Tarjouksen ehdottomat muotovaatimukset

Tarjous on tehtävä kirjeitse suomen kielellä.

### 5.2 Tarjousten vertailua varten toimitettavat tiedot

Tarjousten vertailuperusteet on määritelty jäljempänä kohdassa 7.

Tarjousten vertailua varten tarjoajan on liitettävä tarjoukseensa

- tiedot tarjotusta laitteesta liitteessä 1 (Kohteen kuvaus/vastauslomake)
- laite on toimitettava tarvittaessa testaukseen viikon kuluessa pyynnöstä lukien.

### 5.3 Osatarjoukset

Tässä hankinnassa ei sallita osatarjouksia.

### 5.4 Hankinta-asiakirjojen julkisuus ja tarjoajan liikesalaisuudet

Hankintapäätös ja sen liitteet ovat julkisia päätöksen allekirjoituksen jälkeen. Muut hankinta-asiakirjat ovat julkisia sopimuksen tekemisen jälkeen. Tarjoajalla on oikeus saada tieto hankinta-asiakirjoista päätöksen allekirjoituksen jälkeen.

**Tarjoajan on ilmoitettava liikesalaisuuksinaan pitämänsä tarjouksen tiedot erillisellä liitteellä.** Kaupunki harkitsee, ovatko liikesalaisuuksiksi esitetyt asiat lain mukaan salassa pidettäviä. Tarjouksen vertailussa käytettävää hintatietoa ei pidetä liikesalaisuutena.

Jos tarjoaja ei ilmoita liikesalaisuuksiaan edellä vaaditulla tavalla, kaupungilla on oikeus pitää tarjoajan tarjousta kokonaisuudessaan julkise-

<b>Postiosoite</b> PL 700 FI-00099 HELSINGIN KAUPUNKI <a href="http://hankintakeskus@hel.fi">hankintakeskus@hel.fi</a>	<b>Käyntiosoite</b> Suviлахden- katu 10 E Helsinki 50 <a href="http://www.hel.fi/hank/">http://www.hel.fi/hank/</a>	<b>Puhelin</b> +358 9 310 1631	<b>Faksi</b> +358 9 310 31791	<b>Tilinro</b>	<b>Y-tunnus</b> 0201256-6 Kotipaikka Helsinki
---	---	-----------------------------------	----------------------------------	----------------	---

Tarjoukset: [helsinki.kirjaamo.hankintakeskus@hel.fi](mailto:helsinki.kirjaamo.hankintakeskus@hel.fi)



Alanko

17.5.2011

Allekirjoitetun asiakirjan sähköinen versio

na. Tarjouksen julkiseksi tulemisen ajankohta määräytyy edellä kerrotulla tavalla.

## 5.5 Tarjouksen tekemiseen liittyvät muut ehdot ja ohjeet

Jättämällä tarjouksen tähän tarjouspyyntöön tarjoaja hyväksyy tarjouspyynnössä ja sen liitteenä olevissa asiakirjoissa olevat ehdot.

Tarjoajalla ei ole oikeutta saada korvausta tekemästään tarjouksesta.

## 5.6 Tarjoajan sähköisen yhteystiedon ilmoittaminen

Tarjoajan on mahdollisuuksiensa mukaan ilmoitettava tarjouksessaan ensisijaisesti sähköpostiosoitteensa ja toissijaisesti telefaksi - numeronsa hankintapäätöksen sähköistä tiedoksiäntoa varten. Pyydetty yhteystieto on ilmoitettava tarjouksessa omana kohtanaan.

## 6 Tarjousten vertailu

Tarjouksen valintaperusteena on kokonaistaloudellinen edullisuus. Kokonaistaloudellinen edullisuus ratkaistaan painoarvoltaan seuraavien vertailuperusteiden mukaan:

### Hinta, painoarvoltaan 50 %

Tarjoushinnaltaan edullisin tarjous saa 50 vertailupistettä. Muiden tarjousten vertailupisteet lasketaan seuraavasti: Tarjouksen vertailupistemäärä = edullisimman tarjouksen tarjoushinta (X) jaettuna asianomaisen tarjouksen tarjoushinnalla (Y) ja kerrottuna 50 pisteellä. Laskukaava:  $X/Y \times 50$  pistettä

### Laatutekijät, painoarvoltaan 50 %

Vähimmäisvaatimusten ylittävin osin:

Kuvan laatu 1-5 p  
Muut ominaisuudet 1-5 p

Laatupisteet lasketaan yhteen. Eniten vertailuperusteesta pisteitä saanut tarjoaja (X) saa 50 vertailupisteitä. Muiden tarjoajien vertailupisteet lasketaan jakamalla heidän (Y) pisteidensä määrä eniten pisteitä saaneen tarjoajan (X) pistemäärällä, ja jaon osamäärä kerrotaan 50:llä. Laskukaava:  $(Y/X) \times 50$ .

Vertailupisteet lasketaan kahden desimaalin tarkkuudella.

Postiosoite	Käyntiosoite	Puhelin	Faksi	Tilinro	Y-tunnus
PL 700 FI-00099 HELSINGIN KAUPUNKI <a href="mailto:hankintakeskus@hel.fi">hankintakeskus@hel.fi</a>	Suvilahden- katu 10 E Helsinki 50 <a href="http://www.hel.fi/hank/">http://www.hel.fi/hank/</a>	+358 9 310 1631	+358 9 310 31791		0201256-6 Kotipaikka Helsinki

Tarjoukset: [helsinki.kirjaamo.hankintakeskus@hel.fi](mailto:helsinki.kirjaamo.hankintakeskus@hel.fi)



Alanko

17.5.2011

Allekirjoitetun asiakirjan sähköinen versio

Edellä kohdassa 6.2 on ilmoitettu, mitä tietoja tarjoajan on toimitettava tarjouksensa liitteenä tarjousten vertailua varten.

## HELSINGIN KAUPUNGIN HANKINTAKESKUS

Ulf Wiren  
vs. hankintajohtaja

Raili Alanko  
palvelupäällikkö

### LIITTEET

Hankinnan kohteen kuvaus/Vastauslomake (liite  
1) Sopimusluonnos (liite 2)

x.x.2011

---

Tarjoajan nimi  
Osoite  
00XXX XXXXX

## DATAVIDEOPROJEKTORIT

### 1 Sopijapuolet

Finlandia-talo Oy (jäljempänä Tilaaaja)  
Mannerheimintie 13 e, 00100 Helsinki  
Y-tunnus 2036668-3  
Puhelin: 09 40241

xxxxxxx (jäljempänä Toimittaja)  
Osoite: xxxxxxxxxxxx  
Y-tunnus

### 2 Yhteyshenkilöt

Tähän sopimukseen liittyvissä asioissa yhteyshenkilönä on Tilaaajan puolelta XXXX (puh: XXXX, sähköposti: [xxxx@hel.fi](mailto:xxxx@hel.fi)) ja Toimittajan puolelta XXXX (puh: XXXX, sähköposti: [xxxx@hel.fi](mailto:xxxx@hel.fi)).

### 3 Sopimuksen kohde

Sopimuksen kohteena on 4 kpl xxxxxx datavideoprojektorin toimitaminen Tilaajalle. Sopimuksen kohde on määritelty tarkemmin Hankinnan kohteen kuvauksessa (liite 1).

### 4 Hinta

Hinta on x euroa/kpl (alv 0 %)

### 5 Toimitusehto

TOP Helsinki (Finnterms 2001) tilaaajan ilmoittama vastaanottotila Helsingissä

### 6 Toimitusaika xx.7.2011 mennessä

---

Postiosoite	Käyntiosoite	Puhelin	Faksi	Tilinro	Y-tunnus
PL 700 FI-00099 HELSINGIN KAUPUNKI <a href="mailto:hankintakeskus@hel.fi">hankintakeskus@hel.fi</a>	Suvilahden- katu 10 E Helsinki 50 <a href="http://www.hel.fi/hank/">http://www.hel.fi/hank/</a>	+358 9 310 1631	+358 9 310 31791		0201256-6 Kotipaikka Helsinki

Tarjoukset: [helsinki.kirjaamo.hankintakeskus@hel.fi](mailto:helsinki.kirjaamo.hankintakeskus@hel.fi)

x.x.2011

---

**7 Muut ehdot**

Sovelletaan Jyse 2009 Tavarat-ehtoja (liite 2).

**8 Sopimusasiakirjojen pätevyysjärjestys**

Sopimusasiakirjat täydentävät toisiaan. Jos sopimusasiakirjat ovat keskenään ristiriidassa, noudatetaan niitä seuraavassa keskinäisessä pätevyysjärjestyksessä:

1. Sopimus
2. Hankinnan kohteen kuvaus (liite 1)
3. Julkisten hankintojen yleiset sopimusehdot tavarahankinnoissa (Jyse 2009 Tavarat) (liite 2)
4. Toimittajan tarjous x.x.20xx

**9 Sopimuskappaleet ja allekirjoitukset**

Tätä sopimusta on laadittu kaksi (2) samasanaista kappaletta, yksi kummallekin sopijapuolelle.

Helsinki, xx.xx.2011

**FINLANDIA-TALO**

**XXXXXXXXXXXXXXXX**

XXXXXX  
XXX

XXXXXX  
XXX

**Liitteet**

Hankinnan kohteen kuvaus (liite 1)  
Julkisten hankintojen yleiset sopimusehdot tavarahankinnoissa (Jyse 2009 Tavarat) (liite 2)

---

<b>Postiosoite</b> PL 700 FI-00099 HELSINGIN KAUPUNKI <a href="mailto:hankintakeskus@hel.fi">hankintakeskus@hel.fi</a>	<b>Käyntiosoite</b> Suviлахden- katu 10 E Helsinki 50 <a href="http://www.hel.fi/hank/">http://www.hel.fi/hank/</a>	<b>Puhelin</b> +358 9 310 1631	<b>Faksi</b> +358 9 310 31791	<b>Tilinro</b>	<b>Y-tunnus</b> 0201256-6 Kotipaikka Helsinki
---	---	-----------------------------------	----------------------------------	----------------	---

Tarjoukset: [helsinki.kirjaamo.hankintakeskus@hel.fi](mailto:helsinki.kirjaamo.hankintakeskus@hel.fi)

## **Markkinaoikeuden päätökset**

1. MAO:34/08, jossa markkinaoikeus totesi hankintayksikön toimineen lain vastaisesti, kun se oli pyytänyt tarjouksia suullisesti kahdelta tarjoajalta eri aikaan.
2. MAO:54/11, jossa markkinaoikeus kielsi Kemin kaupunginteatteria toteuttamasta hinnenninokeskuksen hankinnan ja järjestämään tarjouskilpailun uudelleen epäselvän tarjouspyynnön takia.



## **Korkeimman hallinto-oikeuden päätökset**

1. KHO 9.6.2004, taltio 1395: Virhe laskutuksessa aikaisemman asiakkaan kanssa hyväksyttiin syyksi sulkea tarjoaja pois kilpailusta.