

Laura Lindström

SÄHKÖINEN HUUTOKAUPPA OSANA JULKISTA HANKINTAMENETTELYÄ

Tarjoajan näkökulma

SÄHKÖINEN HUUTOKAUPPA OSANA JULKISTA HANKINTAMENETTELYÄ

Tarjoajan näkökulma

Laura Lindström
Opinnäytetyö
Kevät 2013
Liiketalouden koulutusohjelma
Oulun seudun ammattikorkeakoulu

TIIVISTELMÄ

Oulun seudun ammattikorkeakoulu
Liiketalouden koulutusohjelma
Oikeuden ja hallinnon suuntautumisvaihtoehto

Tekijä: Laura Lindström

Opinnäytetyön nimi: Sähköinen huutokauppa osana julkista hankintamenettelyä:

Tarjoajan näkökulma

Työn ohjaaja: Katja Sankala

Työn valmistumislukukausi- ja vuosi: Kevät 2013

Sivumäärä: 59+3 liitettä

Laki sähköisestä huutokaupasta ja dynaamisesta hankintajärjestelmästä tuli voimaan vuoden 2011 lokakuussa. Sen mukaan sähköistä huutokauppaa voidaan käyttää osana hankintamenettelyä tiettyjen edellytysten täytyessä. Opinnäytetyössä selvitettiin, mitä sähköinen huutokauppa tarkoittaa sekä mikä merkitys sen käyttämisellä on tarjoajalle hankintaprosessin eri vaiheissa. Lisäksi tutkittiin, millaisia haasteita sähköisen huutokaupan käyttäminen voi tuoda tarjoajalle. Työ tehtiin toimeksiantona maa- ja vesirakennusalan yrittäjien ja yritysten etujärjestö Infra ry:lle. Idea opinnäytetyön aiheesta syntyi, kun toimeksiantaja kertoi uuden sähköisen huutokaupan aiheuttaneen keskustelua jäsenyritysten keskuudessa.

Ensisijaisena tutkimusmenetelmänä työssä käytettiin lainoppia. Työn teoriaosuus pohjautuu pääsääntöisesti lainsäädäntöön ja lakien esitöihin sekä oikeuskirjallisuuteen. Työssä hyödynnettiin laadullista tutkimusmenetelmää. Käytännön näkökulmaa opinnäytetyöhön saatiin teemahaastatteluilta. Työn tavoitteena oli, että toimeksiantaja voisi hyödyntää opinnäytetyössä koottua tietoa.

Sähköisellä huutokaupalla tarkoitetaan toistuvaa menettelyä, jonka kuluessa uusia alennettuja hintoja tai tarjouksen sisältämiä tekijöitä koskevia uusia arvoja esitetään sähköisesti. Se toteutetaan sen jälkeen, kun tarjousten arviointi on saatu kokonaisuudessaan ensimmäisen kerran päätökseen. Sähköistä huutokauppaa käytetään osana hankintamenetelmää, joten se ei siis ole itsenäinen hankintamenettely. Sen käyttö tuo tiettyjä velvollisuuksia ja lisätoimia hankintayksikölle ja tarjoajalle hankintaprosessin eri vaiheisiin. Tarjoaja näkee jo hankintailmoituksesta, tullaanko hankintakilpailussa käyttämään sähköistä huutokauppaa. Hankintaprosessin loppuvaiheessa käydään huutokauppa, jonka tulosten perusteella tehdään hankintapäätös. Sähköinen huutokauppa on hankintayksikölle keino säästää hankinnoissa, sillä huutokauppa käydään alenevin huudoin. Mitä alemman tarjouksen tarjoaja joutuu tekemään, sitä vähemmän se saa vastinetta.

Johtopäätöksenä voidaan todeta, että sähköinen huutokauppa ei ole vielä menetelmänä kovin tunnettu tarjoajien ja hankintayksiköiden keskuudessa. Osa hankintayksiköistä on kuitenkin ottanut sen jo käyttöönsä. Tarjoajan tulee jo hankintakilpailuun osallistuessaan ottaa huomioon, että hankinnassa tullaan käyttämään sähköistä huutokauppaa. Näin ollen sen on tehtävä alustava tarjous tarkasti ja mietittävä huutokauppavaraa sekä hintaa, joka voidaan huutokaupassa alimmillaan tarjota.

Asiasanat: sähköinen huutokauppa, laki sähköisestä huutokaupasta ja dynaamisesta hankintajärjestelmästä, julkinen hankinta, laki julkisista hankinnoista, tarjoaja, hankintayksikkö

ABSTRACT

Oulu University of Applied Sciences
Degree Programme in Business Economics
Option of Law and Administration

Author: Laura Lindström

Title of thesis: Electronic Auction as Part of the Public Purchasing Process: Tenderer's Viewpoint

Supervisor: Katja Sankala

Term and year when the thesis was submitted: Spring 2013 Number of pages: 59+3 attachments

The Act on electronic auctions and dynamic purchasing system came into effect in October 2011. According to the act, electronic auctioning can be used as part of the procurement procedure if certain conditions are met. The aim in the thesis was to determine the concept of electronic auction and its significance for the tenderer in different stages of the procurement process. Additionally, it was studied what kind of challenges the tenderer faces when electronic auction is used. The thesis was commissioned by the Infra Contractors' Association. The idea came up when the commissioner described concerns over electronic auctions expressed by the member enterprises.

The main research method was the study of jurisprudence. The theoretical framework is mainly based on legislation and legislative history together with legal literature. A practical viewpoint was acquired by conducting thematic interviews utilizing qualitative research methods. The aim was to determine the changes the electronic auctioning will bring along to different phases of the procurement process from the tenderer's viewpoint. The goal was that the commissioner will be able to utilize the collected information.

An electronic auction is described as a repetitive process in which reduced prices or new values concerning certain elements of a tender are presented electronically. It is implemented after the initial evaluation of the tenders has been fully concluded. Electronic auctioning is used as part of the whole procurement procedure and it is not in itself an independent procurement procedure. Its use brings certain obligations and additional work for the contracting authority and the tenderer at different phases of the procurement process. From the contract notice, the tenderer will already see if electronic auctioning will be used. Electronic auctioning will be conducted at the end of the procurement process and the results will be used in making the procurement decision. Electronic auctioning is a way to save procurement costs for the contracting authority, because the auctions are conducted with descending tenders. The lower tender the tenderer has to make, the less obtains it money.

The conclusion is that electronic auctioning is not yet well known as a method among tenderers or contracting authorities. Some of the contracting authorities have already adopted it. Already when participating in the competition for the contract, the tenderer has to take into account the fact that an electronic auction will be used. Thus the tenderer needs to consider the initial tender carefully and determine the auctioned item and the lowest price that can be offered.

Keywords: electronic auctions, Act on electronic auctions and dynamic purchasing system, public procurement, Act on public procurement, tenderer, contracting authority

SISÄLLYS

LYHENTEET.....	6
1 JOHDANTO.....	7
2 JULKISET HANKINNAT	11
2.1 Julkisten hankintojen sääntely	12
2.2 Julkisissa hankinnoissa noudatettavat periaatteet.....	13
2.3 Hankintojen jaottelu	15
2.4 Hankintamenettelyt pääpiirteissään.....	17
2.4.1 Avoin menettely	17
2.4.2 Rajoitettu menettely	18
2.4.3 Neuvottelumenettely	18
2.4.4 Puitejärjestely ja sen kevennetty menettely	20
2.4.5 Dynaamisen hankintajärjestelmän puitteissa tehtävä kilpailutus.....	22
3 SÄHKÖINEN HUUTOKAUPPA.....	24
3.1 Sähköisen huutokaupan määrittely.....	24
3.2 Sähköisen huutokaupan sääntely.....	25
3.3 Sähköisen huutokaupan käytön periaatteet ja edellytykset	27
4 SÄHKÖINEN HUUTOKAUPPA OSANA HANKINTAPROSESSIA.....	30
4.1 Huutokaupasta ilmoittaminen hankintailmoituksessa.....	31
4.2 Tarjouspyyntö.....	33
4.3 Tarjoajien valinta ja tarjousten alustava kokonaisarviointi	36
4.4 Huutokauppakutsu.....	38
4.5 Huutokauppavaihe.....	39
4.6 Huutokaupan lopettaminen.....	41
5 TEKNIikka JA VIESTINTÄ SÄHKÖISESSÄ HUUTOKAUPASSA	43
5.1 Tekninen vika sähköisessä huutokaupassa.....	43
5.2 Viestintä ja tekniikan edellytykset	45
5.3 Vastuu sähköisen viestin perillemenosta huutokaupassa.....	47
6 JOHTOPÄÄTÖKSET	48
7 POHDINTA	52
LÄHTEET.....	56
LIITTEET	60

LYHENTEET

EU	Euroopan unioni
Erityisalojen hankintadirektiivi	Euroopan parlamentin ja neuvoston direktiivi vesi- ja energiahuollon sekä liikenteen ja postipalvelujen alalla toimivien yksiköiden hankintamenettelyjen yhteensovittamisesta (2004/17/EY)
EY	Euroopan yhteisö
GPA	Government Procurement Agreement
Hankinta-asetus	Asetus julkisista hankinnoista (24.5.2007/614)
Hankintadirektiivi	Euroopan parlamentin ja neuvoston direktiivi julkisia rakennusurakoita sekä julkisia tavara- ja palveluhankintoja koskevien sopimusten tekomenettelyjen yhteensovittamisesta (2004/18/EY)
Hankintalaki	Laki julkisista hankinnoista (30.3.2007/348)
HE	Hallituksen esitys
HILMA	Julkisten hankintojen ilmoitusjärjestelmä
Sähköhuutokl	Laki sähköisestä huutokaupasta ja dynaamisesta hankintajärjestelmästä (17.6.2011/698)
WTO	World Trade Organization

1 JOHDANTO

Opinnäytetyön aiheena on sähköinen huutokauppa julkisissa hankinnoissa. Työssä keskitytään sähköisen huutokaupan osalta siihen, mitä lisävelvollisuuksia sen käyttö osana hankintamenettelyä tuo hankintayksikölle ja tarjoajalle verrattuna perinteiseen hankintaan, jossa sähköistä huutokauppaa ei käytetä. Opinnäytetyön aihe on saatu toimeksiantona Infra ry:ltä, joka on vuonna 1954 perustettu maa- ja vesirakennusalan yrittäjien ja yritysten etujärjestö. Infra ry hoitaa noin 1600 jäsenyrityksensä elinkeino- ja työmarkkina-asioita. Infra ry:n jäsenyritykset toimivat aloilla, joilla on paljon julkisia hankintoja koskevia kilpailutuksia. Laki sähköisestä huutokaupasta ja dynaamisesta hankintajärjestelmästä (17.6.2011/698) on tullut voimaan lokakuussa 2011, joten se on sisällöltään monille yrittäjille vielä hyvin tuntematon. Sähköinen huutokauppa muuttaa totuttua käytäntöä ja on varsin toisentyyppinen menettely kuin mihin yrittäjät ovat tarjousprosessissa totuneet. Se mahdollistaa hintojen alentamisen sen jälkeen, kun tarjoukset on tehty, vaikka perinteisesti tinkiminen on ollut kiellettyä julkisissa hankinnoissa. Opinnäytetyön aihetta kehiteltiin yhdessä Infra ry:n toimitusjohtaja Paavo Syrjön ja liiton lakimies Tiina Olinin kanssa alkuvuodesta 2012. Julkiset hankinnat ja sähköinen huutokauppa opinnäytetyön aihealueena kiinnostivat henkilökohtaisesti myös opinnäytetyön tekijää. Työn tekijän perhepiirissä on maarakennusalan yritys, joka tuottaa maa- ja pohjarakentamisen palveluita pääasiassa yksityisille henkilöille ja rakennusliikkeille. Julkiset hankinnat olivat entuudestaan tuttu aihepiiri tekijälle.

Työn tarkoituksena on ollut selvittää, mitä muutoksia sähköistä huutokauppaa koskeva lainsäädäntö tuo tarjoajan kannalta hankintaprosessin eri vaiheisiin. Opinnäytetyön tavoitteena on, että toimeksiantaja voisi hyödyntää opinnäytetyössä koottua tietoa myöhemmin. Tutkimuskysymyksiä opinnäytetyössä on kolme: ”Mitä sähköinen huutokauppa tarkoittaa?”, ”Mikä merkitys sähköisellä huutokaupalla on tarjoajalle hankintaprosessin eri vaiheissa? ja ”Millaisia haasteita sähköisen huutokaupan käyttäminen voi tuoda tarjoajalle?”

Työssä on ensisijaisesti käytetty lainopillista tutkimusmenetelmää. Opinnäytetyön keskeisiä lähteitä ovat lainsäädäntö, lain esityöt ja oikeuskirjallisuus. Koska sähköistä huutokauppaa koskeva laki on uusi, ei oikeustapauksia tästä aiheesta ole ainakaan toistaiseksi saatavilla. Myös kirjoitettua oikeuskirjallisuutta aiheesta on vähän ja teokset ovat hyvin samansisältöisiä. Teoriaosuuden keskeisinä lakeina ovat laki sähköisestä huutokaupasta ja dynaamisesta hankintajärjestelmästä ja laki julkisista hankinnoista (30.3.2007/348), jäljempänä hankintalaki. Lisäksi sähköistä huutokauppaa koskevaa lakia täsmentämään on käytetty hallituksen esitystä eduskunnalle laiksi säh-

köisestä huutokaupasta ja dynaamisesta hankintajärjestelmästä sekä eräiksi siihen liittyviksi laeiksi (HE 182/2010). Opinnäytetyö on myös kvalitatiivinen ja sen tutkimusmenetelmänä on lainopin lisäksi käytetty teemahaastatteluja, joilla työhön on saatu ajankohtainen käytännön näkemys sähköisen huutokaupan tuomista vaikutuksista yrityksen tarjousprosessiin. Haastattelujen tulokset on esitetty vetoketjumallilla. Työhön on pyritty tuomaan tarjoajan ja yrittäjän näkökulmaa haastatteleamalla useiden vuosikymmenten yrittäjäkokemuksen omaavaa Ari Rikamaa. Hän työskentelee toimitusjohtajan tehtävässä Kaivinkone ja Maansiirto Rikamat Oy:ssä. Yhtiö on aloittanut toimintansa jo vuonna 1953 ja se toimii Jyväskylän talousalueella. Kaivinkone ja Maansiirto Rikamat Oy oli mukana vuoden 2011 loppupuolella järjestetyssä julkisen hankinnan tarjouskilpailussa voittaen sen. Siinä hankintayksikkönä oli Jyväskylän kaupungin Altek Aluetekniikan Liikelaitos ja hankinnan kohteena uuden asuinalueen kunnallistekniikan rakentamiseen liittyvät maansiirtotyöt. Hankinnassa käytettiin sähköistä huutokauppaa uuden lain mukaisesti ensimmäistä kertaa Suomessa. Jyväskylän kaupungin kanssa sähköistä huutokauppaa oli toteuttamassa Tarjova Oy, joka on julkisten hankintojen tehostamiseen erikoistunut yritys. Työhön on haastateltu Tarjova Oy:n edustajaa, myyntijohtaja Teemu Laitista. Hankintayksikön näkökulmaa työhön on saatu haastatteleamalla Espoon kaupungin hankintapalveluiden hankinta-asiantuntijaa Taru Ritvasta. Ritvanen on toiminut miltei kymmenen vuoden ajan hankintojen parissa ja hän on ollut mukana toteuttamassa hankintoja, joissa on käytetty sähköistä huutokauppaa.

Julkisilla hankinnoilla tarkoitetaan erilaisten hankintayksiköiden tekemiä tavara-, palvelu- ja rakennusurakkahankintoja (Hankintalaki 1:1.3 § 1 kohta). Hankintayksiköitä ovat valtio, kunnat, kuntayhtymät, seurakunnat ja valtion liikelaitokset, kuten Metsähallitus. Myös muut hankintalaissa määritellyt tahot, joita rahoittaa tai valvoo hankintalaissa määritellyt hankintayksiköt, kuuluvat hankintayksikön käsitteen piiriin. Lisäksi julkisoikeudelliset laitokset, kuten Kansaneläkelaitos ovat hankintayksiköitä. (Hankintalaki 2:6 §.) Julkiset hankinnat voidaan jakaa hankinnan arvon perusteella kolmeen ryhmään: EU-kynnysarvot ylittäviin hankintoihin, EU-kynnysarvot alittaviin, mutta kansalliset kynnysarvot ylittäviin hankintoihin sekä kansalliset kynnysarvot alittaviin hankintoihin (Kuusniemi-Laine & Takala 2008, 38). Hankinta voi olla tavaroiden ja palvelujen ostamista, vuokraamista tai siihen rinnastettavaa toimintaa, kuten leasingkauppaa (Kuusniemi-Laine & Takala 2008, 25). Julkisten hankintojen taloudellinen arvo ja lukumäärä ovat varsin mittavia (HE 182/2010 vp, 7). Julkisin varoin tehtävien julkisten hankintojen vuosittainen määrä on noin 22,5 miljardia euroa, mikä on noin 15 % Suomen bruttokansantuotteesta (Valtiovarainministeriö, hakupäivä 11.9.2012). Hankintasopimusten osuus myös koko EU:n markkinoista on huomattava, noin 16 % EU:n bruttokansantuotteesta (Euroopan unionin virallinen verkkosivusto, hakupäivä

12.9.2012). Hankintalainsäädäntö on julkisia hankintoja tekeviä hankintayksiköitä velvoittavaa eli lakien noudattaminen on hankintayksiköiden vastuulla. Lainsäädäntö tekee kuitenkin hankintaprosessista melko monimutkaisen ja tämän vuoksi myös tarjouskilpailuun osallistuvan yrityksen on hallittava siihen liittyvää normistoa.

Sähköinen huutokauppa on lain mahdollistama toistuva menettely, jonka kuluessa uusia alennettuja hintoja tai tarjouksen sisältämiä tekijöitä koskevia uusia arvoja esitetään sähköisesti. Se toteutetaan vasta sen jälkeen, kun tarjousten arviointi on saatu kokonaisuudessaan ensimmäisen kerran päätökseen. Sähköinen huutokauppa mahdollistaa tarjousten luokittelun automaattisen arviointimenetelmän pohjalta. (SähkHuutokL 1:2.1 §.) Sähköinen huutokauppa on osa käytettyä hankintamenettelyä, ei siis itsenäinen hankintamenettely, ja sitä käytetään vasta kilpailuttamisen viimeisessä vaiheessa (HE 182/2010 vp, 12). Sähköisen huutokaupan käyttö tuo hankintayksiköille lisävelvollisuuksia hankintaprosessin eri vaiheissa. Myös kilpailuun osallistuvan tarjoajan kannattaa huomioida sähköistä huutokauppaa koskevat asiat ja perehtyä huolellisesti muun muassa tarjouspyynnön sisältöön (Lahtinen 2012, 85).

Suomen Yrittäjien ja Suomalaisen Työn Liiton kesällä 2008 teettämän selvityksen mukaan yritykset katsovat julkisten hankintamenettelyiden olevan monimutkaisia. Hyvin moni vastaajaryitys koki myös tulleensa väärin kohdelluksi tarjouskilpailussa. Yli puolella tähän kyseiseen selvitykseen vastanneista ei sen sijaan ollut mitään kokemusta julkisista hankinnoista. Selvityksen perusteella yrityksille tulisikin jakaa kannustavaa informaatiota julkisten hankintojen tarjoamista liiketoimintamahdollisuuksista. Viranomaisten pitäisi tiedottaa enemmän hankinnoista ja niissä käytettävistä pelisäännöistä, sillä osaamisen parantaminen sekä hankintayksiköissä että yrityksissä nähtiin tarpeellisena. Selvitykseen vastasi 1045 yritysten edustajaa. (Suomen yrittäjät, hakupäivä 15.11.2012.)

Opinnäytetyön aihe on rajattu koskemaan vain sähköistä huutokauppaa. Samassa laissa säänneltyä dynaamista hankintajärjestelmää käsitellään vain pääpiirteissään kohdassa, jossa esitellään ne hankintamenettelyt, joiden osana sähköistä huutokauppaa voidaan käyttää. Koko lain yksityiskohtainen tarkastelu tässä työssä olisi ollut liian laaja kokonaisuus. Lisäksi on nähty tarkoituksenmukaisena käsitellä sähköisen huutokaupan vaikutusta koko hankintaprosessiin, koska sillä saadaan paras lisäarvo hankintakilpailuun osallistuville yrityksille. Työssä on perehdytty nimenomaan sähköiseen huutokauppaan liittyviin asioihin. Julkisten hankintojen perusteoria on käyty läpi vain pääpiirteittäin eikä työssä ole käsitelty esimerkiksi oikeusturvasäännöksiä.

Työ rakentuu seitsemästä pääluvusta. Johdannon jälkeisessä toisessa pääluvussa kuvataan yleisesti julkisia hankintoja ja niiden sääntelyä. Myös julkisiin hankintoihin olennaisesti vaikuttavat periaatteet avataan luvussa sekä tutustutaan julkisten hankintojen jaotteluun. Lisäksi luvussa käsitellään hankintamenettelyistä ne, joiden yhteydessä sähköinen huutokauppa soveltuu käytettäväksi. Kolmannessa pääluvussa määritellään, mitä sähköinen huutokauppa on ja käydään läpi sen sääntelyä. Myös sähköisen huutokaupan käytön periaatteet ja edellytykset käsitellään. Neljäs pääluku koostuu hankintaprosessin vaiheista, kun siinä käytetään sähköistä huutokauppaa. Vaiheet on selvitetty kronologisesti sähköisen huutokaupan käytön ilmoittamisesta huutokaupan päättymiseen asti. Teknisiä edellytyksiä ja ongelmia, joita sähköisen huutokaupan käyttöön liittyy, käydään läpi pääluvussa viisi. Lisäksi siinä käsitellään tilanteita, joissa huutokauppa voidaan joutua siirtämään tai keskeyttämään. Työn johtopäätökset esitellään kuudennessa pääluvussa. Pohdinta on työn seitsemäs pääluku ja sen jälkeen on luettelo työssä käytetyistä lähteistä. Työn lopussa on liitteenä haastattelukysymykset.

2 JULKISET HANKINNAT

Julkisilla hankinnoilla tarkoitetaan erilaisten yhteisöjen tekemiä tavara-, palvelu- ja rakennusurakkehankintoja (Hankintalaki 1:3 § 1 k.). Hankinta voi olla tavaroiden ja palvelujen ostamista, vuokraamista tai siihen rinnastettavaa toimintaa, kuten leasingkauppaa (Kuusniemi-Laine & Takala 2008, 25). Julkisten hankintojen soveltamisen ala on näin ollen hyvin laaja. Olennaista julkiselle hankinnalle kuitenkin on se, että hankintayksikkö hankkii jotakin vastiketta vastaan (Hankintalaki 1:5 § 1 k.). Jos hankinta on vastikkeeton, sitä ei voida pitää julkisena hankintana (Kuusniemi-Laine & Takala 2008, 25). Julkinen hankinta ei ole myöskään kyseessä tilanteessa, jossa hankintayksikkö myy jotakin, vaikka myynnistä järjestettäisiinkin tarjouskilpailu (Kuusniemi-Laine & Takala 2008, 2).

Hankintalaki sääntelee julkisten hankintojen tekemistä. Sen mukaan valtion, kuntien viranomaisien sekä muiden hankintayksiköiden on kilpailutettava hankintansa kuten hankintalaissa säädetään (Hankintalaki 1:1.1 §). Kilpailuttamisvelvoite on lain keskeisin tavoite ja julkisilla hankinnoilla on välitön yhteys julkisten varojen käyttöön (HE 50/2006 vp, 46). Sääntelyllä on haluttu turvata näiden varojen asianmukainen ja tehokas käyttö (Hankintalaki 1:1.2 §). Vuonna 2012 kansallisia ja EU-hankintailmoituksia julkaistiin yhteensä miltei 15 150. Näistä kansallisia hankintailmoituksia oli noin 11 400 ja niiden ennakoitu arvo oli 8,06 miljardia euroa. Vuoden 2012 EU-hankintojen jälki-ilmoitusten perusteella EU-hankintoja tehtiin miltei 7,30 miljardin euron arvosta, kun jälki-ilmoituksia oli yhteensä noin 2 730. (Työ- ja elinkeinoministeriö 2013, hakupäivä 29.4.2013.)

Julkisten hankintojen toteuttajina ovat hankintayksiköt, joista säännellään hankintalaissa. Hankintayksikön käsite on laaja ja lähtökohtaisesti kaikki verovarjoilla tehtävät hankinnat tulevat hankintalainsäädännön mukaisen kilpailuttamisvelvoitteen piiriin (Eskola & Ruohoniemi 2011, 27). Hankintayksiköitä ovat hankintalain 2:6 §:n 1-2 kohtien mukaan valtion, kuntien ja kuntayhtymien viranomaiset, evankelisluterilainen kirkko ja ortodoksinen kirkko sekä niiden seurakunnat ja muut viranomaiset, jotka tekevät hankintoja julkisin varoin. Lisäksi hankintayksiköksi määritellään valtion liikelaitoksista annetun lain (10.12.2010/1062) mukaan Senaatti-kiinteistöt (Hankintalaki 2:6.1 § 3 k.; Laki valtion liikelaitoksista 1:2 §). Myös julkisoikeudelliset laitokset, esimerkiksi Kela, ja muut tahot, joita rahoittaa pääasiassa aiemmin kerrottu hankintayksikkö, ovat hankintalaissa tarkoitettuja hankintayksiköitä (Hankintalaki 2:6.1 § 4 k.; HE 50/2006 vp, 56).

2.1 Julkisten hankintojen sääntely

Voimassa olevat kansalliset hankintalait perustuvat EU:n vuoden 2004 hankintadirektiiveihin: julkisia rakennusurakoita sekä julkisia tavara- ja palveluhankintoja koskevien sopimusten tekomenettelyjen yhteensovittamisesta annettuun Euroopan parlamentin ja neuvoston direktiiviin 31.3.2004, 2004/18/EY, EUVL L 134, 30.4.2004, 114–240 (hankintadirektiivi) ja vesi- ja energiahuollon sekä liikenteen ja postipalvelujen alalla toimivien yksiköiden hankintamenettelyjen yhteensovittamisesta annettuun Euroopan parlamentin ja neuvoston direktiiviin 31.3.2004, 2004/17/EY, EUVL L 134, 30.4.2004, 1-113 (erityisalojen hankintadirektiivi) (Hankintalaki 1:1.3 §; laki vesi- ja energiahuollon, liikenteen ja postipalvelujen alalla toimivien yksiköiden hankinnoista 30.3.2007/349 1:1.2 §). Direktiivit puolestaan pohjautuvat maailman kauppajärjestön WTO:n (World Trade Organization) julkisten hankintojen sopimukseen, GPA-sopimukseen (Government Procurement Agreement) (Eskola & Ruohoniemi 2011, 25). Maailman kauppajärjestö on kansainvälinen järjestö, jonka toiminnan tärkeimpänä tavoitteen on kaupan vapauttaminen (World Trade Organization, hakupäivä 26.5.2013). GPA-sopimuksen tavoitteena on maailmankaupan vapauttamisen edistäminen julkisissa hankinnoissa (Krakau 2012, 20). Myös EY:n perustamissopimukseen on kirjattu sama periaate eli tavoite tavaroiden vapaasta liikkuvuudesta, palveluiden tarjoamisvapaudesta ja sijoittamisvapaudesta. Hankintalainsäädännön tavoitteena on siis EU:n sisämarkkinoiden toiminnan tehostaminen niin, että eurooppalaisten yritysten kilpailukyky parantuisi ja ne pystyisivät tarjoamaan tuotteitaan ja palveluitaan julkiselle sektorille ympäri EU:n alueen. (Eskola & Ruohoniemi 2011, 21.) Myös avoimuuden ja syrjimättömyyden periaatteiden noudattaminen julkisissa hankinnoissa on yksi lainsäädännön päätarkoituksista (Hankintalaki 1:2.1 §). Hankintalainsäädäntö asettaa velvollisuuksia ennen kaikkea hankintayksiköille, ei niinkään tarjoajille. Käytännössä tarjoajien on kuitenkin tunnettava hankintalainsäädännön sisältö, jotta ne voivat menestyä tarjouskilpailuissa. (Krakau 2012, 21.)

Direktiivit ovat implementoitu osaksi kansallista lainsäädäntöä säätämällä hankintalaki, joka toimii yleislakina, sekä erityisalojen hankintalaki eli laki vesi- ja energiahuollon, liikenteen ja postipalvelujen alalla toimivien yksiköiden hankinnoista (30.3.2007/349). Lisäksi on annettu uusi hankinta-asetus eli valtioneuvoston asetus julkisista hankinnoista (24.5.2007/614). Siinä on säännelty tarkemmin muun muassa hankintoja koskevasta ilmoitusmenettelystä ja tilastovelvoitteista (Hankinta-asetus 1:1.2 §). Hankintalainsäädäntö on nopeasti muuttuvaa ja lakien säätämisen jälkeen niihin onkin ehditty jo tehdä muutoksia, joista yksi esimerkki on kesäkuussa 2010 voimaan tullut laaja oikeusturvauudistus (30.4.2010/321). Vuoden 2011 lokakuussa voimaan tullut laki sähköi-

sestä huutokaupasta ja dynaamisesta hankintajärjestelmästä on myös implementoitu EU:n hankintadirektiiveistä (SähkHuutokL 1:1.2 §).

Euroopan komissio on julkaissut julkisia hankintoja koskevat ehdotuksensa uusiksi hankintadirektiiveiksi vuoden 2011 joulukuussa. Direktiiviehdotuksissa esitetään, että ne tulisi implementoida jäsenvaltioissa viimeistään vuoden 2014 kesällä. Uudistuksen tavoitteena on yksinkertaistaa ja joustavoittaa julkisten hankintojen sääntelyä. (Euroopan komissio KOM [2011] 896 lopullinen, 2.)

2.2 Julkisissa hankinnoissa noudatettavat periaatteet

Hankintalain 1:2.1 §:ssä säännellään julkisissa hankinnoissa noudatettavista periaatteista. Lain mukaan hankintayksikön on kohdeltava hankintamenettelyn osallistujia *tasapuolisesti ja syrjimättä*. Syrjintä tässä merkityksessä käsittää laajasti kaikenlaisen syrjinnän. Tasapuolisen ja syrjimättömän kohtelun periaatteen mukaan ehdokkaita ja tarjoajia kohdellaan tarjousmenettelyn kaikissa vaiheissa samalla tavalla riippumatta sellaisista tekijöistä, jotka eivät liity hankinnan toteuttamiseen. Tällaisia tekijöitä ovat muun muassa ehdokkaiden tai tarjoajien kansallisuus tai sijoittuminen johonkin jäsenvaltioon tai jollekin alueelle. Tasapuolisesti on siis kohdeltava muun muassa eri maista tulevia tarjoajia eikä oman kunnan tarjoajia saa suosia muilta paikkakunnilta tulevien tarjoajien kustannuksella. Hankinnalle asetetut vaatimukset eivät saa täten olla paikallisia, tiettyä aluetta suosivia tai syrjiviä. Yhdenvertainen kohtelu edellyttää, että samanlaisia tapauksia kohdellaan samalla tavalla. Sen perusteella myöskään erilaisia tapauksia ei saa kohdella samalla tavoin, ellei tällainen kohtelu ole objektiivisesti perusteltua. (HE 50/2006 vp, 47.) Jos esimerkiksi tarjoaja lähettää tarjouksen myöhässä tai lähetetty tarjous ei vastaa tarjouspyyntöä, on hankintayksikön hylättävä tarjous, jotta tarjoajien tasapuolinen ja syrjimättömän kohtelu ei vaarannu (Krakau 2012, 23).

Avoimuusperiaate liittyy olennaisesti tasapuolisen ja syrjimättömän kohtelun periaatteeseen. Hankintalain 1:2.1 §:n mukaan hankintayksikön on toimittava avoimesti julkisia hankintoja tehdessään. Avoimuusperiaate perustuu jo EY:n perustamissopimusta koskevaan oikeuskäytäntöön sekä lisäksi yleisesti tunnustettuihin hallinnon avoimuutta koskeviin vaatimuksiin, joista on kansallisesti säädetty muun muassa hallintolaissa (434/2003) ja laissa viranomaisten toiminnan julkisuudesta (621/1999). Julkisissa hankinnoissa avoimuusperiaate ilmenee konkreettisesti muun muassa siinä, että hankintamenettelyn tiedot ovat julkisia ja hankintayksikön tulee julkaista hankinnasta julkinen hankintailmoitus. Tarjouskilpailuun osallistuneille myös tiedotetaan tarjouskilpai-

lun ratkaisemisesta. (HE 50/2006 vp, 47.) Tarjouspyynnöt ovat julkisia asiakirjoja. Myös hankintamenettelyn muut asiakirjat, muun muassa itse tarjoukset liikesalaisuuksia lukuun ottamatta, tulevat julkisiksi viimeistään hankintapäätöksen tekemisen jälkeen. (HE 50/2006 vp, 47; Krakau 2012, 22.) Se, että hankintamenettely on mahdollisimman julkinen, edistää avoimuusperiaatteen toteutumista.

Hankintoihin sovelletaan myös *suhteellisuusperiaatetta*. Sen mukaan hankintamenettelylle asetettavat vaatimukset tulee asettaa siten, että ne ovat oikeassa suhteessa tavoiteltavan päämäärän kanssa (Hankintalaki 1:2.1 §; HE 50/2006 vp, 47). Suhteellisuusperiaate edellyttää esimerkiksi sitä, että tarjoajalle asetettujen kelpoisuusvaatimusten tulee olla oikeassa suhteessa hankinnan luonteeseen ja arvoon nähden (HE 50/2006 vp, 47). Krakau (2012, 22) kertoo esimerkkinä, että hankinnan arvon ollessa vähäinen, on kohtuutonta edellyttää tarjoajayritykseltä esimerkiksi viiden miljoonan euron liikevaihtoa. Tällaisessa vaatimuksessa suhteellisuusperiaate ei välttämättä toteutuisi. Myös tarjouspyynnön sisältöön tai tarjousmenettelyn ehtoihin liittyvien vaatimusten tulisi olla oikeassa suhteessa hankinnan laatuun nähden (HE 50/2006 vp, 47). Suhteellisuusperiaate tulee ilmi hankintalain 8:56 §:ssä, jossa sanotaan muun muassa, että ehdokailta vaadittujen vaatimusten tulee liittyä ehdokkaiden ja tarjoajien edellytyksiin toteuttaa hankinta. Hankintayksiköllä tulee siis olla todelliset perusteet pyydetyille vaatimuksille ja selvityksille. Oikeuskäytännössä suhteellisuusperiaatteen onkin katsottu merkitsevän kohtuullisuuden vaatimusten huomioimista (HE 50/2006 vp, 47).

Hankintalaki edellyttää myös, että hankintayksikön on käytettävä hyväksi *olemassa olevat kilpailuosuhteet* tehdessään hankintoja (Hankintalaki 1:2.1 §). Hankinnat tulisi siis toteuttaa hintalaatu-suhde huomioon ottaen. Hankintayksikön tulee myös toimia hankintatarpeisiin parhaiten soveltuvan ratkaisun löytämiseksi. Sen tehtävänä ei ole kuitenkaan aktiivisesti muuttaa markkinoilla olevia kilpailuosuhteita, vaan ensisijaisesti tyydyttää oma hankintatarpeensa. (HE 50/2006 46–47.) Kun käytetään hyväksi olemassa olevia kilpailuosuhteita, saavutetaan myös hankintalain yksi tavoite: julkisten varojen tehokas käyttö (Hankintalaki 1:1.2 §). Tähän tavoitteeseen pyritään konkreettisesti esimerkiksi sillä, että hankintayksikkö pyytää tarjouksia riittävältä määrältä toimittajia (Lahtinen 2012, 22). Kilpailuosuhteiden hyväksikäyttämisen lisäksi hankintayksikön on pystyttävä toteuttamaan hankintansa mahdollisimman taloudellisesti ja suunnitelmallisesti. Hankintakokonaisuuksien on oltava tarkoituksenmukaisia ja niissä tulee ottaa huomioon myös ympäristönäkökohdat. (Hankintalaki 1:2.2 §.)

2.3 Hankintojen jaottelu

Hankintalain soveltamisalaa koskeva sääntely on kolmitasoista. Kolmitasoisuuden perusteella hankinnat voidaan jakaa kolmeen ryhmään hankinnan arvon mukaan: EU-kynnysarvot ylittäviin hankintoihin, joihin sovelletaan EU-direktiiveistä johtuvia menettelyjä (*EU-hankinnat*), kansalliset kynnysarvot ylittäviin ja EU-kynnysarvot alittaviin hankintoihin (*kansalliset hankinnat*), joihin sovelletaan kansallisia menettelyjä sekä kansalliset kynnysarvot alittaviin hankintoihin (*pienhankinnat*), joihin hankintalakia ei sovelleta ollenkaan. (Pekkala & Pohjonen 2012, 39.) Lisäksi on tiettyjä hankintatyyppisiä, jotka on suljettu kokonaan hankintalain soveltamisalan ulkopuolelle. Tällaisia hankintoja ovat esimerkiksi salaiset hankinnat ja puolustusmateriaalihankinnat. (Hankintalaki 2:7 §.) Hankintalain 4:21 §:ssä on selostettu, miten lakia sovelletaan erilaisissa hankinnoissa. Hankinnan arvon lisäksi julkiset hankinnat voidaan jaotella myös hankinnan luonteen mukaan eli onko kyse esimerkiksi tavara- tai palveluhankinnasta vai kenties rakennusurakasta. Sähköistä huutokauppaa voidaan käyttää osana valittua hankintamenettelyä sekä EU-hankinnoissa että kansallisissa hankinnoissa (SähkHuutokL 1:3 §). Pienhankintoihin laissa säännelty sähköinen huutokauppa ei kuitenkaan sovellu.

Kynnysarvolla tarkoitetaan yksittäisen hankinnan suurinta mahdollista ennakoitua arvoa ilman arvonlisäveroa (Hankintalaki 3:17.1 §). Ennakoitu arvo puolestaan määrittelee sen, sovelletaanko hankintaan kansallista menettelyä vai EU-menettelyä (Krakau 2012, 32). Kynnysarvoista säännellään hankintalain kolmannessa luvussa. Voimassa olevat kynnysarvot voi tarkistaa esimerkiksi HILMA-sivustolta. HILMA on työ- ja elinkeinoministeriön ylläpitämä maksuton, sähköinen ilmoituskanava, jossa hankintayksiköt ilmoittavat julkisista hankinnoistaan (Työ- ja elinkeinoministeriö 2012, hakupäivä 4.10.2012).

EU-kynnysarvoista säännellään hankintalain 3:16 §:ssä. EU-kynnysarvot ylittävät hankinnat on kilpailutettava noudattamalla EU:n laajuista ilmoittamismenettelyä. EU-hankintojen kilpailuttaminen on muotomääräisempää kansallisiin hankintoihin verrattuna. Esimerkiksi noudatettavia määraikoja on enemmän EU-hankinnoissa kuin kansallisissa hankinnoissa. (Krakau 2012, 32.) Hankintalain 5-8 lukujen yksityiskohtaiset säännökset, jotka tulevat sovellettaviksi EU-kynnysarvot ylittävissä hankinnoissa, perustuvat direktiiveihin (Kuusniemi-Laine & Takala 2008, 38). EU:n komissio vahvistaa EU-kynnysarvot joka toinen vuosi ja julkaisee ne EU:n virallisessa lehdessä (Hankintalaki 3:16.2 §). Sen jälkeen työ- ja elinkeinoministeriö vahvistaa kynnysarvojen muutokset asetuksella (Kuusniemi-Laine & Takala 2008, 38). Tällä hetkellä kynnysarvot EU-hankinnoille

ovat tavara- ja palveluhankinnoissa valtion keskushallintoviranomaisten kilpailuttaessa 130 000 euroa ja muiden hankintaviranomaisten kilpailuttaessa 200 000 euroa. Rakennus- ja käyttöoikeusurakoissa kynnysarvo on 5 000 000 euroa, riippumatta kilpailuttavasta viranomaisesta. (Hankintalaki 3:16 §.) Nämä arvot ovat voimassa vuoden 2013 loppuun saakka (Työ- ja elinkeinoministeriö, hakupäivä 4.10.2012).

Kansalliset kynnysarvot ylittäviin hankintoihin sovelletaan hankintalain kansallisia menettelyjä, joista säädetään hankintalain yhdeksännessä luvussa. Käytännössä myös kansallisissa hankinnoissa on pitkälti noudatettava samoja peruseriaatteita kuin EU-kynnysarvot ylittävissä hankinnoissa. Tämä käy ilmi muun muassa tarjoajalle ja tarjoukselle asetetuissa vaatimuksissa sekä niiden vaatimusten mittaamisessa tarjousvertailussa. (Pekkala & Pohjonen 2012, 42–43.) Kansallisten hankintojen kynnysarvoista säännellään hankintalain 3:15 §:ssä. Kynnysarvo tavara- ja palveluhankinnoissa on 30 000 euroa, sosiaali- ja terveystalouden hankinnoissa 100 000 euroa ja rakennus- sekä käyttöoikeusurakoissa 150 000 euroa (Hankintalaki 3:15 §).

Pienhankinnat ovat hankintoja, joihin hankintalaki ei sovellu (Hankintalaki 3:15 §). Kansallisen kynnysarvon alittavasta hankinnasta ei siis tarvitse esimerkiksi julkaista hankintailmoitusta eikä hankintapäätöksestä voi valittaa markkinaoikeuteen (Hankintalaki 10:83 §; Lahtinen 2012, 67). Hankintaoikaisun tekeminen on kuitenkin mahdollista myös pienhankinnoissa (Hankintalaki 10:83 §). Pienhankinnoissa on suositeltavaa, että hankintayksiköt toteuttavat hankinnat omien sisäisten hankintasääntöjen ja -ohjeiden mukaisesti. Myös sisäisten ohjeiden noudattamisen valvontaa suositellaan. Pienhankinnoissa tulee sovellettavaksi muussa lainsäädännössä kirjatut veloitteet, kuten hallintolain ja kuntalain tasapuolisuus- ja avoimuusveloitteet. Kilpailuttamisveloitetta ei ole haluttu ulottaa pienhankintoihin hankintalain säätämismääräyksessä, koska se olisi tehnyt niistä raskaita ja aikaa vieviä. Myös hankintalain muutovaatimusten aiheuttamat kustannukset olisivat voineet kohota hankinnan arvoon nähden kohtuuttomiksi. (HE 50/20006 vp, 67.) Pienhankinnasta on ohjeistettu myös valtiovarainministeriön laatimassa Valtion hankintakäsikirjassa (48/2010). Käsikirjan mukaan hankintayksiköiden tulisi ottaa huomioon hyvän hallinnon periaatteet ja niiden mukaisesti vahvistaa omissa hankintaohjeissaan yksikössä noudatettavat pienhankinnan menettelyt ja toimintasäännöt (Valtiovarainministeriö 2011, 59).

2.4 Hankintamenettelyt pääpiirteissään

Hankintalain viidennessä luvussa säännellään hankintamenettelyistä ja niiden käytön edellytyksistä. Hankintalain 5:24.1 §:n mukaan hankinnoissa on käytettävä ensisijaisesti avointa tai rajoitettua menettelyä. Saman lainkohdan mukaan muita menettelyjä, eli neuvottelumenettelyä, kilpailullista neuvottelumenettelyä, suorahankintaa ja puitejärjestelyä, voidaan käyttää vain tietyin laissa säädetyin edellytyksin. On hankintayksikön päätettävissä, mitä menettelyä se haluaa kilpailutuksessaan käyttää.

Sähköinen huutokauppa soveltuu käytettäväksi osana avointa ja rajoitettua menettelyä sekä neuvottelumenettelyn yhteydessä. Lisäksi sitä voidaan käyttää, kun kilpailutetaan puitejärjestelyyn valittuja toimittajia uudelleen hankintalain 32 §:n nojalla, eli puitejärjestelyn minikilpailutuksen yhteydessä, sekä, kun tehdään dynaamisen hankintajärjestelmän puitteissa kilpailutusta. (SähköhuutokL 2:6 §.) Sähköistä huutokauppaa ei voida käyttää kilpailullisen neuvottelumenettelyn yhteydessä (HE 182/2010 vp, 13).

2.4.1 Avoin menettely

Avoin menettely on yleisimmin käytetty hankintamenettely (Lahtinen 2012, 69). Siinä hankintayksikkö julkaisee ensin hankintailmoituksen, jonka jälkeen kaikki halukkaat toimittajat voivat tehdä tarjouksen hankinnasta. Avoimessa menettelyssä tarjoajien määrää ei siis voida rajata ennakoon. Lisäksi hankintayksikkö voi lähettää suoraan tarjouspyyntöjä soveliaiksi katsomilleen toimittajille. (Hankintalaki 1:5 § 10 k.) Avoin menettely on aina hankintayksikön käytettävissä hankintamenettelynä (Hankintalaki 5:24.1 §). Tarjouspyyntöasiakirjat ovat saatavilla joko hankintayksikön HILMA-ilmoituksen liitteenä sähköisesti tai hankintayksikkö on maininnut HILMA-ilmoituksessa, mistä tarjouspyyntöasiakirjat saa (Lahtinen 2012, 70).

Avoin menettely on myös yksinkertaisin käytössä oleva hankintamenettely. Kuusniemi-Laineen ja Takalan (2008, 71) mukaan avoimen menettelyn käyttö ei kuitenkaan aina ole ongelmaton. Esimerkiksi tilanteessa, jossa julkaistuun tarjouspyyntöön tulee paljon tarjouksia, voi olla haastavaa saada hankintayksikön resurssit riittämään tarjousvertailussa. Tarjouksen tekeminen voi olla myös yritykselle hyvin työlästä. Ylimääräisiä kustannuksia voi näin ollen syntyä sekä tarjousvertailussa hankintayksikölle että tarjouksen laadinnassa yrityksille.

2.4.2 Rajoitettu menettely

Hankintalain mukaan rajoitetulla menettelyllä tarkoitetaan hankintamenettelyä, jossa hankintayksikkö julkaisee hankinnasta ensin hankintailmoituksen. Sen jälkeen halukkaat toimittajat voivat pyytää saada osallistua tarjouskilpailuun tekemällä osallistumishakemuksen. Osallistumishakemuksen tehneistä toimittajista hankintayksikkö valitsee ehdokkaat, jotka voivat tehdä hankinnasta tarjouksen. (Hankintalaki 1:5 § 11 k.) Rajoitettu menettely on siten kaksivaiheinen hankintamenettely (HE 50/2006 vp, 52). Ehdokkaiden valinnassa hankintayksikön on noudatettava hankintailmoituksessa esitettyjä ehdokkaiden soveltuvuutta koskevia vähimmäisvaatimuksia, jotka ovat objektiivisia ja syrjimättömiä. Hankintayksikön on ilmoitettava hankintailmoituksessa menettelyyn kutsuttavien ehdokkaiden vähimmäismäärä ja tarvittaessa myös enimmäismäärä. (Hankintalaki 5:24.2 §.) Rajoitetussa menettelyssä ehdokkaita on kutsuttava tarjouskilpailuun vähintään viisi, jollei soveltuvia ehdokkaita ole vähemmän (Hankintalaki 5:24.3 §). Mikäli soveltuvia ehdokkaita on vähemmän kuin viisi, ei hankintaa tarvitse kuitenkaan keskeyttää, vaan ehdokkaita pyydetään esittämään tarjouksensa hankintayksikölle. Rajoitettu menettely on yhdessä avoimen menettelyn kanssa ensisijaisia menettelyjä eikä senkään käyttöön ole erityisiä edellytyksiä (Hankintalaki 5:24.1; 5:24.5 §).

2.4.3 Neuvottelumenettely

Neuvottelumenettelyssä hankintayksikkö julkaisee ensin hankintailmoituksen, jonka jälkeen halukkaat toimittajat voivat pyytää saada osallistua menettelyyn. Lopuksi hankintayksikkö neuvottelee hankintasopimuksen ehdoista valitsemiensa toimittajien kanssa. (Hankintalaki 1:5 § 12 k.) Neuvottelumenettely kuuluu yhdessä kilpailullisen neuvottelumenettelyn, suorahankinnan ja puitejärjestelyn kanssa niihin menettelyihin, joita voidaan käyttää vain tietyin hankintalaissa säädettyin edellytyksin (Hankintalaki 5:24.1 §). Hankintalain 5:24.3 §:n mukaan ehdokkaita on kutsuttava tarjouskilpailuun hankinnan kokoon ja laatuun nähden riittävä määrä todellisen kilpailun varmistamiseksi. Neuvottelumenettelyssä ehdokkaita on kutsuttava vähintään kolme, jollei soveltuvia ehdokkaita ole vähemmän.

Neuvottelumenettelyyn voidaan myös siirtyä, mikäli edeltävässä avoimessa menettelyssä, rajoitetussa menettelyssä tai kilpailullisessa neuvottelumenettelyssä on saatu vain tarjouspyynnön vastaisia, eli hylättäviä tarjouksia tai tapauksissa, joissa tarjouksia ei voida laissa määritellyillä muilla perusteilla hyväksyä. Uutta hankintailmoitusta ei tarvitse tehdä, mikäli hankintayksikkö siirtyes-

sään neuvottelumenettelyyn ottaa mukaan kaikki muotovaatimuksien mukaisen tarjouksen tehneet tarjoajat. (Hankintalaki 5:25.1 §.) Neuvottelumenettely on mahdollinen myös hankinnoissa, joissa hankintojen luonne tai asiaan liittyvät riskit eivät poikkeuksellisesti salli etukäteistä kokonaishinnoittelua (Hankintalaki 5:25.2 § 1 k.). Tällä perusteella sitä voitaisiin käyttää menettelynä kaikissa tavara- ja palveluhankinnoissa sekä rakennusurakoissa. Esimerkiksi vaativissa saneeraushankkeissa, joissa rakennustyön tarkkaa sisältöä ja kustannusvaikutuksia on vaikea arvioida ennalta, voitaisiin käyttää neuvottelumenettelyä hankintamenettelyinä. (HE 50/2006 vp, 75.) Myös sellaisissa palveluhankinnoissa, joissa sopimuserittelyjä tai tehtävänmäärittelyä ei voida ennalta laatia niin tarkasti, että parhaan tarjouksen valinta olisi mahdollista avointa tai rajoitettua menettelyä käyttäen, voidaan neuvottelumenettelyä käyttää. Tällaisia palveluja ovat esimerkiksi asiantuntija- ja osaamispalvelut, kuten vaativat rakennusten suunnittelupalvelut sekä rahoituspalvelut. (Hankintalaki 5:25.2 § 2 k.) Myös rakennusurakassa, jossa rakennustyö tehdään vain tutkimusta, kokeilua tai kehittämistä varten, eikä sillä tavoitella taloudellista hyötyä, on mahdollisuus käyttää neuvottelumenettelyä (Hankintalaki 5:25.2 § 3 k.). Näyttövelvollisuus rakennushankinnan tutkimsluonteesta on hankintayksiköllä (HE 50/2006 vp, 75). Neuvottelumenettelyä voidaan käyttää myös käyttöoikeusurakan saajan valinnassa (Hankintalaki 5:25.2 § 4 k.). Käyttöoikeusurakalla tarkoitetaan rakennusurakkasopimusta vastaavaa sopimusta, jossa rakennustyön vastikkeena on joko rakennettavan kohteen käyttöoikeus tai tällainen oikeus ja maksu yhdessä (Hankintalaki 1:5 § 5 k.).

Neuvottelumenettelyn yleisenä tavoitteena on tarjousten mukauttaminen hankintayksikön asettamiin vaatimuksiin parhaan tarjouksen löytämiseksi. Näistä vaatimuksista hankintayksikön on tullut ilmoittaa hankintailmoituksessa tai tarjouspyynnössä. (Hankintalaki 5:26.1 §.) Neuvottelut voivat myös olla monivaiheiset, mutta siitä ja neuvotteluissa noudatettavista perusteista on aina ilmoitettava etukäteen hankintailmoituksessa tai tarjouspyynnössä (Hankintalaki 5:26.2 §). Hankintayksikön on muistettava kohdella ehdokkaita ja tarjoajia neuvotteluissa tasapuolisesti eikä hankintayksikkö saa antaa tietoja tavalla, joka vaarantaa tarjouskilpailuun osallistuvien tasapuolisen kohtelun (Hankintalaki 5:26.3 §). Tämä tarkoittaa käytännössä sitä, että hankintayksiköiden on pidettävä esimerkiksi neuvotteluista pöytäkirjaa, jotta voidaan tietää, mistä kenenkin ehdokkaan ja tarjoajan kanssa on neuvotteluissa keskusteltu (HE 50/2006 vp, 76).

Kun tarjoaja on antanut sitovan tarjouksen, ei hinnasta enää voida neuvottelumenettelyn neuvotteluissa tinkiä. Tämä olennainen ero julkisiin hankintoihin liittyvissä neuvotteluissa ja yksityissektorin neuvotteluissa on tarjoajankin syytä tiedostaa tarjousta tehdessään. (Kuusniemi-Laine &

Takala 2008, 79–80.) Hintaneuvotteluiden kiellosta ei ole säädetty hankintalaissa eikä direktiiveissä, mutta se on vakiintunut Suomen oikeuskäytännössä vallitsevaksi periaatteeksi. Kun tarjoajat tietävät, ettei tinkimiskierrosta tule kilpailutusprosessissa, ei niiden tarvitse jättää tarjouksiin neuvotteluvaraa. Tarjoajien on siis syytä antaa heti sellaiset lopulliset tarjoukset, joiden ne uskovat menestyvän tarjousvertailussa. Jos tinkiminen sallittaisiin, se mahdollistaisi tarjoajien syrjinnän ja kilpailun vääristymisen. (Pekkala & Pohjonen 2012, 225–226.) Sähköistä huutokauppaa on kuitenkin mahdollista käyttää neuvottelumenettelyn yhteydessä (SähkHuutokL 2:6 § 3 k.). Tarjoajan tulee ottaa huomioon sähköisen huutokaupan käyttö jo tarjouspyyntöön tutustuessaan sekä tarjousta laatiessaan (Lahtinen 2012, 85).

Neuvottelumenettelyn aikana voidaan käydä monta tarjouskierrosta (Hankintalaki 5:26.2 §). Hankintayksikkö saa oikeusohjeiden rajoissa päättää tarjouskierrosten lukumäärästä. Kestoltaan pitkään neuvottelumenettelyyn osallistuminen voi vaatia paljon resursseja siihen osallistuvilta tarjoajilta. Joskus hankintayksikkö voikin maksaa koituneista kustannuksista korvausta tarjoajille, mutta se ei ole pakollista. (Kuusniemi-Laine & Takala 2008, 80.)

2.4.4 Puitejärjestely ja sen kevennetty menettely

Puitejärjestelyllä tarkoitetaan yhden tai usean hankintayksikön ja yhden tai usean toimittajan välistä sopimusta, jonka tarkoituksena on vahvistaa tietyn ajan kuluessa tehtäviä hankintasopimuksia koskevat ehdot, kuten hinnat ja suunnitellut määrät (Hankintalaki 1:5 § 15 k.). Puitejärjestely on siis sopimus tuleviin hankintoihin sovellettavista ehdoista, hinnoista, tuotteista ja muista vastaavista seikoista, mutta siinä ei ole vielä tehty hankintasopimusta (Lahtinen 2012, 79). Se soveltuu käytettäväksi menettelynä sellaisten hankintojen toteuttamisessa, joissa tuotteet ja hinnat kehittyvät nopeasti, eikä hankintayksikön kannalta ole tarkoituksenmukaista sitoutua kiinteisiin hintoihin ja ehtoihin (HE 50/2006 vp, 81). Puitejärjestelyn käyttö tuo myös joustovaraa hankinnan ehtoihin (Pekkala & Pohjonen 2012, 249). Tyypillisesti puitejärjestelyä käytetäänkin hankinnoissa, joissa hinnat ja tuotteet muuttuvat sopimuskauden aikana (Lahtinen 2012, 79). Se on käyttökelpoinen hankintamuoto muun muassa nopeasti tarvittavissa asiantuntijapalveluissa, joista hankintayksiköllä ei ole vielä yksilöityä hankintatarvetta, mutta joissa hankinnan syntyminen on todennäköistä (Pekkala & Pohjonen 2012, 249). Puitejärjestelyn käytöllä ei saa vääristää, rajoittaa tai estää kilpailua (Hankintalaki 5:31.2 §).

Puitejärjestelyyn osallistuvat toimittajat valitaan joko avoimella tai rajoitetulla menettelyllä. Valinnassa voidaan käyttää vain tietyin edellytyksin neuvottelumenettelyä ja suorahankintaa. Kilpailullista neuvottelumenettelyä ei puolestaan voida käyttää puitejärjestelyn kilpailutuksessa ollenkaan. Jos toimittajia valitaan puitejärjestelyyn useampia, on niitä oltava vähintään kolme, ellei kelpoisuusehdot täyttäviä tarjoajia ja hyväksyttäviä tarjouksia ole vähemmän. (Hankintalaki 5:31.1 §.) Hankintasopimukset tai yksittäiset hankinnat on tehtävä puitejärjestelyn alkuperäisten osapuolten kesken eikä järjestelyyn voida ottaa uusia osapuolia hankintamenettelyn aloittamisen jälkeen. (Hankintalaki 5:31.2 §; HE 50/2006 vp, 81.) Mikäli tarjous on tehty esimerkiksi tietyn yritysketjun nimissä, voi ketjusta irtaantuminen aiheuttaa sen, ettei irtaantunut yritys voi enää myydä alkuperäisen puitejärjestelyn perusteella tuotteitaan tai palveluitaan hankintayksikölle (Lahtinen 2012, 80). Puitejärjestely voi olla voimassa enintään neljä vuotta. Poikkeuksellisen syyn perusteella, hankinnan kohteen sitä välttämättä edellyttäessä, puitejärjestely voi olla kestoaltaan pidempi kuin neljä vuotta. (Hankintalaki 5:31.3 §.)

Sähköistä huutokauppaa voidaan käyttää osana puitejärjestelyä, kun hankintayksikkö kilpailuttaa puitejärjestelyyn valitut toimittajat uudelleen (SähköHuutokL 2:6 § 4 k.). Toimittajat voidaan kilpailuttaa uudelleen, jos hankintayksikkö on tehnyt puitejärjestelyn usean toimittajan kanssa tai osa puitejärjestelyn ehtoista on jätetty avoimeksi. Tällöin hankintayksikkö kilpailuttaa toimittajat puitejärjestelyn ja tarvittaessa tarjouspyynnön ehtojen mukaisesti. (Hankintalaki 5:32.1-2 §.) Kilpailutus toteutetaan kevennetyin menettelytavoin ja siksi siitä käytetään myös nimitystä ”minikilpailutus” (HE 50/2006 vp, 82; Lahtinen 2012, 81). Käytännössä tilanne voi olla esimerkiksi se, että hankintayksikkö on puitejärjestelyn ensimmäisessä vaiheessa kilpailuttanut toimittajien laadulliset kriteerit ja vasta toisessa vaiheessa, jossa voidaan käyttää hyväksi sähköistä huutokauppaa, kilpailutaan hinta (Pekkala & Pohjonen 2012, 249). Espoon kaupunki on käyttänyt jo useamman kerran sähköistä huutokauppaa puitejärjestelyn sisäisissä kevennetyissä kilpailuissa. Hankintayksikön mukaan kilpailutuksissa saatiin hintasäästöjä, mutta niiden lisäksi huutokaupan käytöllä saavutettiin myös prosessin tehokkuusetuja. Tehokkuusetuja saavutettiin muun muassa sillä, että kevennetyyn kilpailutukseen käytetty aika lyheni verrattuna manuaalisesti toteutettuun kevennetyyn kilpailutukseen. (Julkisten hankintojen neuvontayksikkö 2012, hakupäivä 21.11.2012.)

Kilpailutuksessa hankintayksikön on pyydettävä kirjallinen tarjous niiltä puitejärjestelyyn otetuilta toimittajilta, joilla on edellytykset hankinnan toteuttamiseen. Tarjouspyynnössä voidaan täsmentää hankinnan kohdetta ja menettelyn ehtoja, mutta se ei saa johtaa olennaisiin muutoksiin. Hankintayksikön tulee määrätä myös tarjousaika, jonka on oltava pituudeltaan riittävä ottaen huomi-

oon hankinnan laatu, tarjousten tekemisen edellyttämä aika ja muut vastaavat seikat, esimerkiksi hankintasopimuksen kohteen monimutkaisuus. (Hankintalaki 5:32.3 §; HE 50/2006 vp, 82.) Jos puitejärjestelyn toisen vaiheen kilpailutus toteutetaan sähköisenä huutokauppana, on siinä huomioitava myös sähköiselle huutokaupalle säädetyt ehdot, esimerkiksi huutokaupan aloittamiseen liittyvä kahden työpäivän määräaika kutsujen lähettämisestä (SähkHuutokL 2:13.1 §). Tarjousten sisältö on pidettävä luottamuksellisena tarjouskilpailun päättymiseen saakka ja hankintayksikön on valittava paras tarjous tarjouspyynnössä esitettyä tarjouksen valintaperustetta ja vertailuperusteita noudattaen (Hankintalaki 5:32.3 §). Valintaperusteen ja vertailuperusteiden ei tarvitse olla samoja kuin puitejärjestelyä koskevassa tarjouskilpailussa (HE 50/2006 vp, 82).

Puitejärjestely voidaan tehdä usean toimittajan kanssa myös niin, että kaikki ehdot hankinnoista on sovittu jo ennakkoon eikä uutta kilpailutusta täten tarvitse enää tehdä (Lahtinen 2012, 81). Jos tehdyssä puitejärjestelyssä on vain yksi toimittaja, hankinnat on tehtävä puitejärjestelyssä vahvistettujen ehtojen mukaisesti eikä niitä voida enää kilpailuttaa. Yksinkertaisin puitejärjestely onkin juuri tällainen, jossa on vain yksi toimittaja ja kaikki ehdot on sovittu jo tarjouskilpailussa (Lahtinen 2012, 80). Molemmissa tapauksissa puitejärjestelyn ehtoja voidaan kuitenkin tarvittaessa jälkikäteen täsmentää (Hankintalaki 5:32.1-2 §).

2.4.5 Dynaamisen hankintajärjestelmän puitteissa tehtävä kilpailutus

Sähköistä huutokauppaa voidaan käyttää myös dynaamisen hankintajärjestelmän puitteissa tehtävän hankinnan kilpailuttamisen yhteydessä (SähkHuutokL 2:6 § 5 k.). Dynaamisen hankintajärjestelmän käytöstä säädetään sähköisestä huutokaupasta ja dynaamisesta hankintajärjestelmästä annetussa laissa. Suomessa tämän järjestelmän käyttö ei lain uutuuden vuoksi ole vielä yleistynyt, eikä siitä täten ole saatavilla juurikaan käytännön kokemuksia (Lahtinen 2012, 87).

Dynaamisella hankintajärjestelmällä tarkoitetaan täysin sähköistä hankintamenettelyä tavanomaisille ja markkinoilla yleisesti saatavilla oleville hankinnoille. Hankintamenettely on rajoitetun kestonsa ajan avoin kaikille niille kelpoisuusehdot täyttävälle tarjoajille, jotka ovat esittäneet tarjouspyynnön mukaisen alustavan tarjouksen. (SähkHuutokL 1:2.1 § 2 k.) Järjestelmä eroaa esimerkiksi puitejärjestelystä, jossa varsinainen tarjouskilpailu järjestetään vain siihen alun perin hyväksytyjen tarjoajien kesken (Pekkala & Pohjonen 2012, 280).

Dynaaminen hankintajärjestelmä tulee perustaa ilmoittamalla siitä, hankinnan arvosta riippuen, joko EU-hankintailmoituksella tai kansallisella hankintailmoituksella (SähköhuutokL 3:15.1-2 §). Mikäli hankintayksikkö aikoo käyttää dynaamisen hankintajärjestelmän viimeisessä vaiheessa sähköistä huutokauppaa, tulee tästä ilmoittaa jo hankintailmoituksessa (SähköhuutokL 3:17.5 §). Hankintailmoituksen ja tarjouspyyntöasiakirjojen muista vaatimuksista säännellään sähköisestä huutokaupasta ja dynaamisesta hankintajärjestelmästä annetun lain 3:17 §:ssä.

Myös itse hankintajärjestelmän perustamisessa on käytettävä vain sähköisiä menettelyitä. Hankintayksikön on noudatettava avoimen menettelyn sääntelyä dynaamisen hankintajärjestelmän kaikissa kilpailuttamisvaiheissa hankintapäätöksen tekoon saakka. Järjestelmään osallistumisesta ei saa periä maksuja toimittajilta. (SähköhuutokL 3:15.3 §.) Dynaamisen hankintajärjestelmän kestolle on määritetty neljän vuoden maksimiaika, joka voidaan ylittää vain asianmukaisesti perustelluissa erityistapauksissa (SähköhuutokL 3:15.4 §).

Dynaamisessa hankintajärjestelmässä tarjoajat tekevät ensin alustavan tarjouksen, jolla ne hakevat järjestelmään. Hankintayksikön tulee arvioida tarjoajan tekemä alustava tarjous pääsääntöisesti 15 päivän aikana tarjouksen esittämisestä. Sen jälkeen hankintayksikön tulee ilmoittaa tarjoajalle mahdollisimman pian tämän hyväksymisestä dynaamiseen hankintajärjestelmään tai tämän tekemän alustavan tarjouksen hylkäämisestä. Itse hankintoja ei tehdä kuitenkaan alustavien tarjousten perusteella, vaan tarjoaja voi esittää alustavaa tarjousta paremman tarjouksen menettelyn myöhemmissä vaiheissa. Yksittäisiä hankintoja kilpailutettaessa hankintayksikön tulee pyytää kaikkia järjestelmään hyväksytyjä tarjoajia tekemään tarjous. Hankintayksikön on varattava myös riittävä aika tarjoajille näiden tarjousten tekemiseen. Tarjousten vastaanottamisen jälkeen hankintayksikkö voi käyttää sähköistä huutokauppaa tarjousten valinnassa. Sen täytyy kuitenkin huomioida sähköisen huutokaupan käyttöön liittyvät säännökset ja tehdä sähköisen huutokaupan alustava kokonaisarviointi niiden tarjousten perusteella, jotka on saatu lain sähköisestä huutokaupasta ja dynaamisesta hankintajärjestelmästä 3:20 §:n mukaisesti. (SähköhuutokL 3:18.1-2 §, 3:20.1 §, 3:21.2 §.)

3 SÄHKÖINEN HUUTOKAUPPA

Käytettäessä sähköistä huutokauppaa hankinnassa, sovelletaan siihen hankintalain lisäksi lakia sähköisestä huutokaupasta ja dynaamisesta hankintajärjestelmästä (SähköHuutokL 1:1.1 §). Hankintalaki on luonteeltaan yleislaki.

3.1 Sähköisen huutokaupan määrittely

Laki sähköisestä huutokaupasta ja dynaamisesta hankintajärjestelmästä säätelee sähköisen huutokaupan käytön yleisistä periaatteista ja edellytyksistä sekä sähköisen huutokaupan käyttöön liittyvistä seikoista. Lain tavoitteena on edistää sähköisten menettelytapojen käyttöä julkisissa hankinnoissa (SähköHuutokL 1:1.2 §). Sähköisellä huutokaupalla tarkoitetaan toistuvaa menettelyä, jonka kuluessa uusia alennettuja hintoja tai tarjouksen sisältämiä tekijöitä koskevia uusia arvoja esitetään sähköisesti, tietotekniikkaa hyväksikäyttäen. Se toteutetaan sen jälkeen, kun tarjousten arviointi on saatu kokonaisuudessaan ensimmäisen kerran päätökseen. Sähköinen huutokauppa mahdollistaa myös tarjousten luokittelun automaattisen arviointimenetelmän pohjalta. Sellaiset rakennusurakat ja palveluhankinnat, joiden sisältönä ovat henkiset suoritukset, kuten rakennusurakoiden suunnittelu, eivät voi olla sähköisen huutokaupan kohteena. (SähköHuutokL 1:2.1 §.)

Sähköisen huutokaupan menetelmä on normaaliin huutokauppaan nähden käännteinen, koska se tapahtuu laskevin huudoin (Kuusniemi-Laine & Takala 2008, 106). Sähköinen huutokauppa edellyttää myös käytännössä sähköisen järjestelmän käyttämistä. Markkinoilla on jo useita eri toimijoita, jotka tarjoavat hankintayksiköille näitä sähköisiä huutokauppajärjestelmiä. (Eskola & Ruohoniemi 2011, 221.) Kysymys ei ole siis esimerkiksi sähköisyydestä siinä mielessä, että asiakirjoja lähetettäisiin sähköpostilla (Kuusniemi-Laine & Takala 2008, 101). Sähköinen huutokauppa ei ole itsenäinen hankintamenettely, vaan se on osa jotakin hankintamenettelyä, esimerkiksi avointa menettelyä. Sitä voidaan käyttää hankintamenettelyn kilpailutuksen viimeisessä vaiheessa. (SähköHuutokL 2:6.1 §.)

3.2 Sähköisen huutokaupan sääntely

Sähköisestä huutokaupasta on säädetty omalla kansallisella laillaan, joka tuli voimaan lokakuussa vuonna 2011. Ennen tämän lain voimaantuloa silloiset hankintalait sisälsivät valtuutukset säätää siitä asetuksella. Hankintalaki sisälsi myös sähköisen huutokaupan ja dynaamisen hankintajärjestelmän määritelmät, mutta itse tarkemmasta sääntelystä oli tarkoitus säätää asetuksessa. Nämä pykälät kumottiin, kun sähköistä huutokauppaa ja dynaamista hankintajärjestelmää koskeva laki säädettiin. (Hankintalaki 1:5 § 17–18 k.) Alun perin menettelyn käytön edellytyksistä ja menettelyyn liittyvistä vaatimuksista oli tarkoitus säätää asetuksessa. Koska osa näistä säännöksistä edellyttikin laintasosta sääntelyä, päätettiin menettelystä säätää erillisellä lailla. Lain tasoisista sääntelyä vaati muun muassa asetusluonnokseen sisältyvä säännös tarjoajien nimettömydestä huutokaupan aikana. Lain valmisteluajana keskusteltiin myös siitä, että sähköisestä huutokaupasta ja dynaamisesta hankintajärjestelmästä olisi hyvä säätää erillisellä lailla käyttäjätasoisuuden vuoksi. Mikäli säännökset olisi hajautettu hankintalakiin, olisi se vaikeuttanut sähköistä huutokauppaa ja dynaamista hankintajärjestelmää koskevien säännösten löytämistä. Erillisen lain säätämällä päädyttiin siis helpottamaan lain soveltajan työtä. (HE 182/2010 vp, 5-6.)

Sähköistä huutokauppaa koskeva kansallinen sääntely perustuu hankintadirektiivin 54 artiklaan ja erityisalojen hankintadirektiivin 56 artiklaan. Näiden direktiivien lähtökohtana on, että jäsenvaltio voi ottaa käyttöön kyseiset sähköiset hankintamenettelyt, jos niiden käyttäminen tapahtuu vähintään direktiiveissä säännellyllä tavalla. Lähes kaikissa EU:n jäsenvaltioissa sähköinen huutokauppa onkin ollut jo pidempään implementoituna kansalliseen lainsäädäntöön, ennen kun siitä säänneltiin Suomessa. (HE 182/2010 vp, 4-6.) Komission vuonna 2010 laatimassa arviossa sähköistä huutokauppaa koskeva sääntely oli käytössä 22 jäsenvaltiossa. Viidessä jäsenmaassa sääntelyä ei vielä ollut implementoitu. Tässä arviossa Suomi kuului vielä näiden viiden jäsenmaan joukkoon. (Euroopan komissio SEK [2010] 1214, 32.) Eniten sähköistä huutokauppaa on komission selvitysten mukaan käytetty 2006–2008 Saksassa, Ranskassa, Italiassa, Romaniassa ja Englannissa (HE 182/2010 vp, 4-6).

Euroopan komissio on julkaissut loppuvuonna 2011 ehdotuksensa uudeksi hankintadirektiiviksi. Ehdotuksen 33 artiklan säännökset sähköisestä huutokaupasta vastaavat pääosin nykyisessä hankintadirektiivissä olevia säännöksiä. Muutamia muutoksia on kuitenkin direktiiviehdotuksen myötä luvassa. Nykyisessä hankintadirektiivissä säännellään tarkasti, minkälaisissa tilanteissa sähköistä huutokauppaa voidaan käyttää (Hankintadirektiivi 1(7) art.). Direktiiviehdotuksessa on

täsmennetty sähköisen huutokaupan käyttöalaa siten, että direktiivistä ehdotetaan poistettavaksi nykyinen rajaus, jonka mukaan huutokauppaa ei voida käyttää hankinnoissa, jotka koskevat henkisiä suorituksia. Täten sähköinen huutokauppa olisi direktiiviehdotuksen mukaan käytettävissä myös esimerkiksi konsultointia koskevilla sopimuksilla, kun vertailuperusteet voidaan ilmaista matemaattisin arvoilla. Tämä muutos selkiyttäisi nykyistä oikeustilaa olennaisesti. (Lehto 2012, 13.) Myös kansallisessa lainsäädännössä sähköisen huutokaupan käyttö henkisissä suorituksissa on kielletty (SähköhuutokL 1:2 § 1 k.).

Toinen ehdotuksessa oleva muutos koskisi nykyisen hankintadirektiivin 54(4) artiklaa, jonka mukaan huutokauppaan on kutsuttava kaikki tarjoajat, jotka ovat toimittaneet hyväksyttävän tarjouksen. Tämä sama säännös on myös laissa sähköisestä huutokaupasta ja dynaamisesta hankintajärjestelmästä (SähköhuutokL 2:12.1 §). Direktiiviehdotuksessa artiklaan lisättäisiin hyväksyttävän tarjouksen määritelmä, jonka mukaan hyväksyttäväksi katsottaisiin tarjous, jonka on tehnyt soveltuvuusehdot täyttävä tarjoaja ja joka täyttää tarjouspyynnössä asetetut tekniset eritelmit. Tämän määritelmän lisääminen lainsäädäntöön poistaisi tulkinnanvaraisuuden siitä, voidaanko tarjousten tarjouspyynnön mukaisuus varmistaa ennen sähköistä huutokauppaa. (Lehto 2012, 13.)

Sähköisestä huutokaupasta ja dynaamisesta hankintajärjestelmästä annetun lain tavoitteeksi linjattiin sähköisten menetelmien käytön edistäminen julkisissa hankinnoissa (HE 182/2010 vp, 7). Tämä tavoite on kirjattu itse lakiinkin (SähköhuutokL 1:1.2 §). Lakiehdotuksen vaikutuksia oli kuitenkin hallituksen esityksen mukaan hieman vaikeaa arvioida, koska kyse on uudentyyppisestä sääntelystä Suomessa. Monissa muissa EU:n jäsenvaltioissa sähköistä huutokauppaa on kuitenkin jo käytetty ja näin ollen sieltä on myös saatavissa kokemuksia sen käytöstä. (HE 182/2010 vp, 7.) On arvioitu, että sähköiset menetelmät ovat tehokkaita ja nopeita, joten niiden käytöllä voidaan saavuttaa työpanoksen sekä saavutettavien hallinnollisten kustannusten säästöä julkistaloudellisesta näkökulmasta katsottuna. Käyttämällä sähköisiä menettelyjä hankinnoissaan, voi hankintayksikkö saavuttaa kilpailu- ja tehokkuusetuja markkinoilla. Komission vuonna 2004 teettämän vaikutusarvioinnin mukaan sähköisillä julkisilla hankinnoilla voidaan saavuttaa huomattaviakin säästöjä, jopa 10–50 prosenttia hankinnan kohteesta riippuen. Suomessa ollaan hankintojen sähköistämiseksi olennaisesti EU:n keskitason alapuolella, joten sähköistämiseen onkin hyvä panostaa. (HE 182/2010 vp, 8.)

Lain valmisteluvaiheessa mietittiin myös sen yritysvaikutuksia. Alkuun yrityksille voi koitua hieman ylimääräisiä kustannuksia sähköisten hankintamenettelyjen käyttöönotosta, kun ne joutuvat tutus-

tumaan niihin ja opettelemaan niiden käyttöä. Kuitenkin on katsottu, että myös yrityksille tarjousprosessista aiheutuvat kustannukset vähenisivät pidemmällä aikavälillä sähköisten menetelmien ansiosta, koska koko prosessi tehostuu niitä käyttämällä. (HE 182/2010 vp, 8.) Kustannusten vähenemisen määrää sekä julkistaloudellisesta että yritysten näkökulmasta on vaikeaa lopullisesti arvioida, koska se riippuneen niin paljon siitä, kuinka aktiivisesti hankintayksiköt ottavat sähköisiä menetelmiä käyttöönsä (HE 182/2010 vp, 9). Rikama kuitenkin toteaa, että heidän yritykselleen sellaiseen hankintakilpailuun osallistuminen, jossa käytettiin sähköistä huutokauppaa, ei tuonut sinänsä mitään lisäkustannuksia. Tarjous tehtiin kuten tavanomaisessakin hankinnassa. Uutta oli vain itse huutokauppatilanne, joka ei sekään kestänyt kuin muutaman tunnin. (Rikama 19.3.2013, puhelinhaastattelu.)

Espoon kaupungin hankintapalvelut ovat kokeilleet jo useamman kerran sähköisen huutokaupan käyttöä IT-laitteiden hankinnoissaan. Viimeksi sähköistä huutokauppaa käytettiin huhtikuussa 2012. Huutokaupat toteutettiin puitejärjestelyn sisäisissä kevennetyissä kilpailutuksissa. Kaikissa huutokaupoissa hankintayksikkö saavutti hintasäästöjä, kahdessa huutokaupassa jopa 34–35 % kustannussäästöt. Hintasäästöjen lisäksi Espoon kaupunki mainitsi, että sähköisen huutokaupan käytöllä saavutettiin myös prosessin tehokkuusetuja käytetyssä hankintamenettelyssä. Tehokkuusetuja saavutettiin muun muassa sillä, että puitejärjestelyn sisäiseen kevennettyyn kilpailutukseen käytetty aika lyheni verrattuna siihen, jos kilpailutus olisi toteutettu manuaalisesti. (Julkisten hankintojen neuvontayksikkö 2012, hakupäivä 30.10.2012.)

3.3 Sähköisen huutokaupan käytön periaatteet ja edellytykset

Sähköisestä huutokaupasta ja dynaamisesta hankintajärjestelmästä annetun lain 1:4 § säätelee sähköisen huutokaupan käytön yleisistä periaatteista. Säännöksen mukaan hankintayksikkö ei saa käyttää sähköistä huutokauppaa siten, että sillä estetään, rajoitetaan tai vääristetään kilpailua. Tämän säännöksen tarkoituksena on korostaa hankintamenettelyissä yleisestikin velvoittavia periaatteita avoimuudesta, syrjimättömyydestä ja tasapuolisuudesta (HE 182/2010 vp, 13). Hankittaessa sähköisen huutokaupan käyttöä hankintamenettelyn osana on pohdittava sen tarkoituksenmukaisuutta hankinnan luonne ja arvo sekä markkinat ja vallitseva kilpailutilanne huomioon ottaen (HE 182/2010 vp, 14).

Sähköistä huutokauppaa voidaan käyttää avoimessa ja rajoitetussa menettelyssä, neuvottelumenettelyssä sekä kilpailutettaessa puitejärjestelyyn valittuja toimittajia uudelleen. Se soveltuu käy-

tettäväksi myös dynaamisen hankintajärjestelmän puitteissa tehtävässä hankinnan kilpailuttamisessa. (SähköhuutokL 2:6 §.) Tarkemmin näistä hankintamenettelyistä on kerrottu edellä luvussa 2.3. Laissa sähköisestä huutokaupasta ja dynaamisesta hankintajärjestelmästä on asetettu myös sähköisessä huutokaupassa käytettävälle tekniikalle vaatimuksia. Lain 1:4.2 §:ssä säädetään, että sähköisten viestintä- ja tiedonvaihdotapojen tulee olla sellaisia, että ne tarjoavat tasapuoliset mahdollisuudet kaikille taloudellisille toimijoille ja ovat mahdollisimman pitkälle yhteensopivia muissa EU:n jäsenvaltioissa käytössä olevan tekniikan kanssa. Käytettäessä sähköisiä menetelmiä on hankintayksiköiden huomioitava, että tekniset ongelmat, tietoliikennehäiriöt ja järjestelmävirheet voivat vaikeuttaa hankintaprosessia. Hankintayksiköiden tulisi varautua tällaisiin tilanteisiin varatoimenpiteillä. Osallistujien syrjimättömän ja tasapuolisen kohtelun varmistaminen on myös tämän säännöksen taustalla. (HE 182/2010 vp, 13.)

Sähköisen huutokaupan käytön yleisistä edellytyksistä on säädetty sähköisestä huutokaupasta ja dynaamisesta hankintajärjestelmästä annetun lain 2:7 §:ssä. Sen mukaan käytön edellytyksenä on, että hankinnan tekniset eritelmit voidaan laatia riittävän tarkasti. Teknisellä eritelmällä tarkoitetaan hankintalain mukaan hankinnan kohteena olevan tuotteen, palvelun tai materiaalien ominaisuuksien määrittelyä eli muun muassa laatua, tuotteen turvallisuutta ja mittoja tai tuotteen käytön arviointia (Hankintalaki 1:5 § 19 k.). Teknisten eritelmien riittävän tarkka määrittely tarkoittaa sitä, ettei sähköistä huutokauppaa voida käyttää hankinnoissa, joiden huutokauppavaiheessa suoritettavassa tarjouksien vertailussa edellytetään muita kuin määrällisinä ilmaistavia vertailuperusteita. Vertailuperusteiden on oltava määrällisesti ilmaistavissa, koska huutokaupassa käytetään automaattisia arviointimenetelmiä. (HE 182/2010 vp, 14.) Tällöin tarjoukset voidaan huutokauppatilanteessa arvioida samaa lähtökohtaa vasten (Lehto 2012, 4). Vain teknisesti mitattavissa ja verrattavissa olevat seikat voivat siis jäädä tarjousvertailuun, kun käytetään sähköistä huutokauppaa. Tällaisia mitattavia vertailuperusteita ovat esimerkiksi hinta tai muu vastaava materiaattinen arvo. (Pekkala & Pohjonen 2012, 274.)

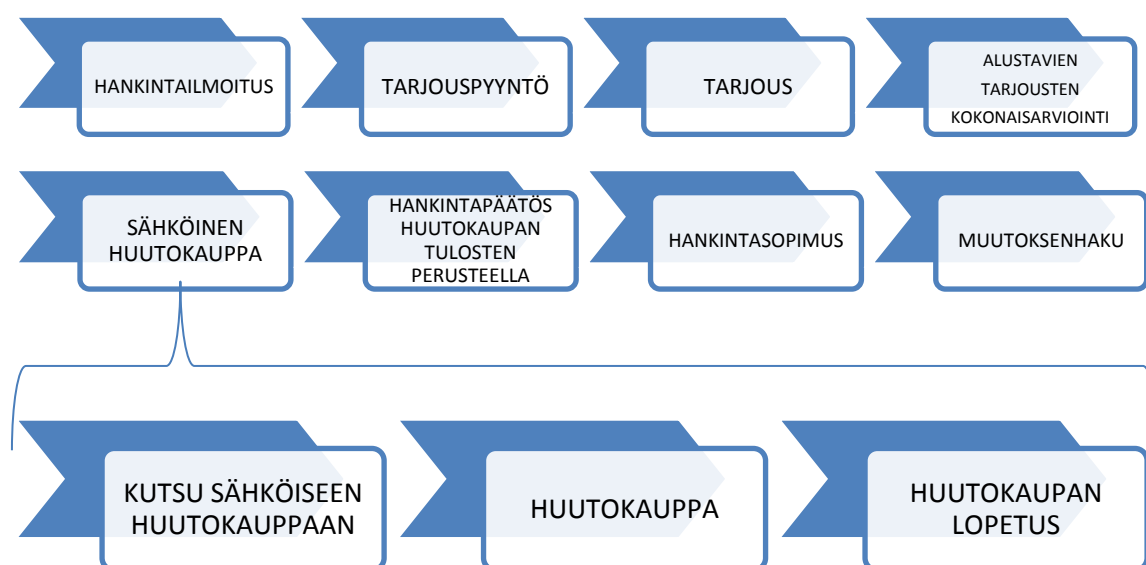
Hankinnoissa, joissa osa vertailuperusteista on sellaisia, ettei niitä voida asettaa sähköisen huutokaupan kohteeksi ja osa sellaisia, että ne soveltuisivat sähköisen huutokaupan kohteeksi, voidaan sähköistä huutokauppaa käyttää kuitenkin osana vertailumenetelmää. Tällöin tulisi ensin suorittaa vertailu ei-määrällisesti mitattavien perusteiden osalta ja tämän jälkeen tarjoukset asetettaisiin sähköiseen huutokauppaan objektiivisesti ja määrällisesti mitattavilta osiltaan. (HE 182/2010 vp, 14.)

Sähköisen huutokaupan käyttö ei saa johtaa siihen, että sillä muutetaan hankinnan kohdetta siitä, jollaisena se on ilmoitettu julkaistussa hankintailmoituksessa ja määritelty tarjouspyyntöasiakirjoissa (SähkHuutokL 2:7 §). Täten sähköisen huutokaupan kohteena ei voi olla tietyt rakennusurakat ja palveluhankinnat, joiden sisältönä ovat immateriaaliset suoritukset kuten rakennusurakoiden suunnittelu (HE 182/2010 vp, 14).

4 SÄHKÖINEN HUUTOKAUPPA OSANA HANKINTAPROSESSIA

Laissa sähköisestä huutokaupasta ja dynamisesta hankintajärjestelmästä määritellään, mitä sähköinen huutokauppa voi koskea. Sen mukaan sähköinen huutokauppa koskee joko hintaa, jos tarjouksen perusteena on halvin hinta, tai ilmoitettuja vertailuperusteita, jos tarjouksen valintaperusteena on kokonaistaloudellinen edullisuus (SähköhuutokL 2:9 §). Huutokaupan kohteena voivat olla vain sellaiset vertailuperusteet, jotka voidaan ilmaista määrällisinä lukuina kuten esimerkiksi hinta, toimitusaika tai huoltotiheys (HE 182/2010 vp, 15). Jos huutokaupan valintaperusteena käytetään laatutekijöitä, tulee niiden olla soveltuvia huutokauppaan ja olla automaattisesti mitattavissa. Esimerkiksi hankinnassa, jossa eräs vertailuperuste on projektisuunnitelman laatu, ei projektisuunnitelma voi olla huutokaupan kohteena. (Lahtinen 2012, 84–85.) Tarjouspyynnössä voidaan ilmoittaa lisäksi myös muita vertailuperusteita, kuin ne, jotka ovat huutokaupan kohteena. Tällaiset vertailuperusteet tulee arvioida ja pisteyttää ennen huutokaupan aloittamista tarjosten alustavan kokonaisarvioinnin yhteydessä (SähköhuutokL 2:11 §).

Oheinen kuvio on mukailtu Yrityksen hankintaopas kirjasta Lahtisen kirjoittamasta luvusta. Se kuvaa hankintaprosessia pääpiirteissään, kun siinä käytetään sähköistä huutokauppaa osana hankintamenettelyä. Kuten edellä on kerrottu, sähköisen huutokaupan aika on vasta, kun tarjosten alustava kokonaisarviointi on saatu päätökseen. Huutokaupan tulosten perusteella tehdään hankintalain mukaisesti hankintapäätös sekä sen jälkeen hankintasopimus. Myös muutoksen hakuun sovelletaan hankintalakia.



KUVIO 1. Sähköinen huutokauppa, yleisluontoinen kuva. (Lahtinen 2012, 85).

4.1 Huutokaupasta ilmoittaminen hankintailmoituksessa

Hankintalaissa säädetty avoimuuden periaate on yksi julkisissa hankinnoissa noudatettavista periaatteista (Hankintalaki 1:2.1 §). Julkisten hankintojen ilmoitusvelvoitteet pyrkivät osaltaan edistämään avoimuutta ja parantamaan yritysten mahdollisuuksia saada tietoa julkisista hankinnoista. Kun hankinnoista ilmoitetaan avoimesti, on sillä erityistä merkitystä myös markkinoiden toimivuudelle ja uusien yritysten pääsyyn markkinoille. (HE 50/2006 vp, 25.) Ilmoittamalla tarjouskilpailuista avoimesti, antaa hankintayksikkö kaikille yrityksille mahdollisuuden osallistua hankintakilpailuun. Näin hankintayksikkö pääsee myös täyttämään velvollisuutensa ja hyödyntämään markkinoilla olevan kilpailun (Hankintalaki 1:1.2 §).

Hankintalain mukaan hankintayksikön on julkaistava julkisesta hankinnasta hankintailmoitus (Hankintalaki 6:35.1 §, 9:68.1 §). Siitä miten ja mihin hankintailmoitukset lähetetään, säädetään tarkemmin valtioneuvoston asetuksessa julkisista hankinnoista (24.5.2007/614) (Hankintalaki 6:35.3 §, 9:68.2 §). Asetuksen mukaan hankintailmoitukset on toimitettava julkaistavaksi Internet-osoitteeseen www.hankintailmoitukset.fi eli niin kutsuttuun HILMA-ilmoitusjärjestelmään (Hankinta-asetus 2:4.1 §, 3:8.1 §). EU-hankinnoista ilmoittamisesta säädetään tarkemmin hankinta-asetuksen kolmannessa luvussa. Hankinta-asetuksessa säännellään myös siitä, mitä asioita kansallisen hankintailmoituksen tulee vähintään sisältää. Hankintailmoituksessa tulee olla tieto esimerkiksi siitä, mitä hankintamenettelyä hankinnassa käytetään sekä mikä on tarjouksen vertailuperuste (Hankinta-asetus 2:5 §). Ilmoitusvelvollisuus hankinnasta on ehdoton muotovaatimus. Mikäli hankinnasta ei ole ilmoitettu asianmukaisesti, ei puutetta voi käytännössä korjata jälkikäteen millään muulla menettelyllä. (Pekkala & Pohjonen 2012, 287.)

Jos hankintaprosessissa aiotaan käyttää hankintamenettelyn yhtenä osana sähköistä huutokauppaa, on myös siitä ilmoitettava jo julkaistavassa kansallisessa hankintailmoituksessa tai EU-hankintailmoituksessa (SähköhuutokL 2:8 §). Komission mukaan sähköisestä huutokaupasta ilmoittaminen synnyttää velvoitteen myös järjestää ilmoitettu huutokauppa. Tätä velvoitetta ei kuitenkaan ole, jos hankintayksikkö saa vain yhden hyväksyttävän tarjouksen. (Euroopan komissio SEK [2005] 959, 18.) Huutokaupasta ilmoittaminen velvoittaa siten ratkaisemaan kilpailutuksen huutokaupan tulosten perusteella. Eri hankintamenettelyissä on myös erityispiirteitä, jotka tulisi ottaa huomioon. Sähköisen huutokaupan käyttö ei esimerkiksi välttämättä sovellu kaikkiin puitejärjestelyjen sisältämiin kilpailutuksiin, koska sähköisellä huutokaupalla kilpailutettavien hankintojen

tekniset eritelmät tulee voida laatia riittävän tarkasti. Kuitenkin, jos sähköistä huutokauppaa tullaan käyttämään jossain tai joissain puitejärjestelyyn kuuluvissa minikilpailutuksissa, tulee sähköisen huutokaupan käytöstä ilmoittaa puitejärjestelyn perustamista koskevassa hankintailmoituksessa. (HE 182/2010 vp, 14.) Sähköisestä huutokaupasta ilmoittaminen on tärkeää myös siksi, että sen käytön tilastointi perustuu hankintailmoituksissa annettuihin tietoihin (Lehto 2012, 7).

Oheiset kuviot 2 ja 3 ovat kopioitu HILMA-ilmoitusjärjestelmästä. Niissä näkyy pieni osa kahta eri hankintailmoitusta, jotka molemmat on julkaistu Espoon kaupungin toimesta. Ilmoituksissa on otettu kantaa siihen, käytetäänkö hankinnoissa sähköistä huutokauppaa vai ei. Tarjoaja saa siis tietää jo hankintailmoituksia tutkiessaan sähköisen huutokaupan käyttämisestä. Kuvio 2 koskee hankintailmoitusta kiviainesten hankinnasta vuodelle 2013 ja siinä on ilmoitettu käytettävän sähköistä huutokauppaa. Kuviossa 3 esitetty hankintailmoituksen osa koskee Espoon kaupungin tytäryhteisöjen taloustoimintojen kilpailutusta ja siinä puolestaan sähköistä huutokauppaa ei käytetä.

IV kohta: Menettely

IV.1 Menettelyn luonne

IV.1.1 Menettelyn luonne Avoin menettely

IV.2 Ratkaisuperusteet

IV.2.1 Ratkaisuperusteet Taloudellisesti edullisin tarjous, kun otetaan huomioon eritelmissä tai tarjouspyynnössä tai kka neuvottelukutsussa esitetyt perusteet

IV.2.2 Sähköistä huutokauppaa käytetään Kyllä
Sähköistä huutokauppaa koskevat lisätiedot:
Hankintamenettelyynä käytetään avointa menettelyä. Kaikki halukkaat tarjoajat voivat tehdä tarjouksen kiviaineista. Näiden tarjousten perusteella kutsutaan sähköiseen huutokauppaan mukaan toimittajat, joiden tarjoukset täyttävät tarjouspyynnössä olevat kelpoisuusehdot ja joiden tarjoukset ovat tarjouspyynnön mukaisia. Lopullinen toimittaja valitaan sähköisellä huutokaupalla. Valintaperusteena on hankinnan hinta.

KUVIO 2. HILMA, hankintailmoitus Espoon kaupunki. Kiviainesten hankinta 2013. Hakupäivä 22.11.2012.

IV kohta: Menettely

IV.1 Menettelyn luonne

IV.1.1 Menettelyn luonne	Avoim menettely
--------------------------	-----------------

IV.2 Ratkaisuperusteet

IV.2.1 Ratkaisuperusteet	Taloudellisesti edullisin tarjous, kun otetaan huomioon eritelmissä tai tarjouspyynnössä taikka neuvottelukutsussa esitetyt perusteet
--------------------------	---

IV.2.2 Sähköistä huutokauppaa käytetään	Ei
---	----

KUVIO 3. HILMA, hankintailmoitus Espoon kaupunki. Espoon kaupungin tytäryhteisöiden talous-toimintojen kilpailutus. Hakupäivä 22.11.2012.

4.2 Tarjouspyyntö

Hankintalaissa on erikseen säännelty EU-kynnysarvot ylittävien hankintojen ja kansallisten hankintojen tarjouspyynnöistä. Se, kenelle kaikille tarjouspyyntö toimitetaan, riippuu muun muassa käytetystä hankintamenettelystä. Avoimessa menettelyssä tarjouspyynnön saavat kaikki halukkaat, mutta esimerkiksi rajoitetussa menettelyssä tarjouspyyntö lähetetään vain niille ehdokkaille, jotka hankintayksikkö on valinnut tarjousmenettelyyn osallistumishakemusten perusteella (Hankintalaki 1:5 § 10–11 k., 5:24.2 §).

Tarjouspyynnön vähimmäisisältö on määritelty hankintalain 7:41 §:ssä EU-hankintojen osalta ja 9:69 §:ssä kansallisten hankintojen osalta. Jos hankintayksikkö aikoo käyttää hankintamenettelyssä sähköistä huutokauppaa, on tarjouspyynnössä oltava hankintalain edellyttämien sisällön lisäksi myös vähintään sähköisestä huutokaupasta ja dynaamisesta hankintajärjestelmästä annetun lain edellyttämät tiedot (SähköhuutokL 2:10.1 §). Tarjouspyynnössä on ilmoitettava huutokaupan valintaperuste (SähköhuutokL 2:10.1 § 1 k.). Esimerkiksi Espoon kaupunki on ilmoittanut 15.10.2012 päivätyssä tarjouspyynnössä koskien kiviaineiston hankintaa vuodelle 2013, että ”sähköisen huutokaupan valintaperusteena on halvin hinta koko tuotekorille” (Espoo Kaupunkitekniikka -liikelaitos 2012, 6). Kokonaistaloudellisuuden ollessa valintaperusteena on ilmoitettava myös ne vertailuperusteet, joiden arvot ovat sähköisen huutokaupan kohteena. Arvot on ilmoitettava siltä osin kuin ne ovat määrällisesti ilmoitettavissa lukuina tai prosentteina. Lisäksi hankintayksikön on ilmoitettava näiden esitettyjen perusteiden mahdolliset raja-arvot, eli minimi- ja mak-

simiarvot, joiden puitteissa tarjoaja voi huutokaupan aikana muuttaa tarjoustaan. (SähköhuutokL 2:10.1 § 1-2 k.) Näin ollen hankintayksikön asettaessa esimerkiksi maksimihinnan tai toimitusajalle vähimmäisvaatimuksen, tulisi sen ilmoittaa siitä jo tarjouspyynnössä (Eskola & Ruohoniemi 2011, 222).

Hankintayksikön on myös tuotava tarjouspyynnössä ilmi, mitä tietoja se aikoo antaa tarjoajien käyttöön sähköisen huutokaupan aikana ja mikä on näiden tietojen antamisen ajankohta (SähköhuutokL 2:10.1 § 3 k.). Tarjoajien saamia tietoja voivat olla esimerkiksi tiedot siitä, miten uudet tarjoukset päivittyvät järjestelmään ja kuinka nopeasti tarjoajat saavat niistä tiedon (Eskola & Ruohoniemi 2011, 222). Annettava tieto voi myös olla esimerkiksi se, montako parannettua tarjousta huutokaupan aikana voidaan tehdä tai annetaanko tarjousten tekemiseen jokin aloitus- ja lopetusaika, jonka aikana tarjousta voi parantaa niin monta kertaa kun tarjoaja haluaa (Pekkala 2008, 234).

Alla oleva kuvio on katkelma Espoon kaupungin Kaupunkitekniikka -liikelaitoksen tekemästä tarjouspyyntödokumentista. Siinä on lueteltu asiat, mitä tietoja hankintayksikkö aikoo antaa tarjoajille huutokaupan aikana. Tietojen antamisen ajankohta on se, kun tarjoaja kirjautuu järjestelmään. Silloin tarjoajan nähtävissä on luetellut tiedot.

6.6.2 Tarjoajalle annettavat tiedot huutokaupan aikana

Kirjaututtuaan järjestelmään tarjoajat näkevät markkinat ja niiden perustiedot Markkinat -välilehdellä. Huutokaupan käynnistyttyä tarjoajat saavat tietoja markkinatilanteesta heti, kun ovat tehneet oman ensimmäisen tarjouksensa.

Huutokaupassa tarjoajat saavat seuraavat tiedot:

- johtaa/ei johda
- sijanumero
- johtavan tarjouksen arvo

KUVIO 4. Tarjouspyyntö Espoon kaupunki, Espoo Kaupunkitekniikka -liikelaitos. Kiviaineisten hankinta 2013. Hakupäivä 22.11.2012.

Lisäksi hankintayksikön on ilmoitettava tarvittavat tiedot huutokaupan kulusta sekä siitä, miten kutsu osallistua huutokauppaan lähetetään (SähköhuutokL 2:10.1 § 4 k.). Myös edellytykset, joiden mukaisesti tarjoajat voivat tehdä tarjouksia huutokaupassa, on kerrottava tarjouspyynnössä. Sen lisäksi on kerrottava, millaisia vähimmäiseroja noudattaen uudet tarjoukset tulee antaa.

(SähköhuutokL 2:10.1 § 5 k.) Voiko halvemman hinnan antaa esimerkiksi laskemalla hintaa eurola vai pitääkö laskemisessa noudattaa esimerkiksi 1000 euron vähimmäiserö. Hankintayksikön on ilmoitettava nämä vähimmäiseröt kaikkien huutokaupan kohteena olevien vertailuperusteiden osalta. (Eskola & Ruohoniemi 2011, 222.) Myös tarvittavat tiedot huutokaupassa käytettävästä sähköisestä järjestelmästä sekä viestintäyhteyttä koskevista teknisistä edellytyksistä on tuotava ilmi tarjouspyynnössä. Halutessaan hankintayksikkö voi myös ilmoittaa huutokaupassa käytettävän matemaattisen kaavan. (SähköhuutokL 2:10.1 § 6 k., 2:10.2 §.)

Seuraavat katkelmat ovat samasta Espoon kaupungin tarjouspyynnöstä kuin aiempikin esimerkki. Tarjouspyynnössä on kohdassa 6.6.3 kerrottu huutokaupan kulusta sekä siitä, miten ja milloin kutsu huutokauppaan lähetetään. Myös kutsun sisältö on aiheittain kerrottu. Siinä on myös tuotu esille perusteet sähköisen huutokaupan lopettamiselle sekä se aika, joka viimeisen tarjouksen jälkeen odotetaan uusia tarjouksia, ennen kuin huutokauppa sulkeutuu. Tämä on sellainen tieto, jonka hankintayksikkö voi kertoa vasta huutokauppakutsussakin. Kohdassa 6.6.4 on kerrottu, millaisia vähimmäiseröjä noudattaen uudistetut tarjoukset tulee tehdä. Lopuksi kohdassa 6.6.5 on kerrottu, mitä sähköistä järjestelmää huutokaupassa käytetään ja lueteltu viestintäyhteyttä koskevat tekniset edellytykset.

6.6.3 Huutokaupan kulku

Kutsu huutokauppaan lähetetään sähköpostitse viimeistään kaksi päivää ennen huutokauppaa.

Kutsudokumentissa on tietoa huutokaupan:

- kohteesta
- aikataulusta
- vaiheista
- teknisistä tiedoista
- käytettävistä matemaattisista kaavoista
- lopettamisesta
- vaatimuksista ja ehdoista
- rakenteesta
- osallistumisohjeista

Huutokaupassa tarjoajat tekevät tarjouksia, näkevät tilanteen markkinalla ja voivat tehdä vastatarjouksia.

Huutokaupan peruskesto on 20 minuuttia. Huutokaupassa käytetään jatkoaikoja. Mikäli viimeisen 5 minuutin aikana tehdään tarjous, käynnistyy jatkoaika ja kaikilla tarjoajilla on taas 5 minuuttia aikaa tehdä tarjouksia. Jatkoaikojen määrää ei ole rajoitettu. Kun viimeiseen 5 minuuttiin ei tule tarjouksia, huutokauppa päättyy.

6.6.4 Tarjouksen tekemisen edellytykset

Kaikki huutokauppaan hyväksytyt tarjoajat voivat tehdä tarjouksia huutokauppakellon sallimissa rajoissa.

Huutokaupassa omaa edellistä tarjousta on parannettava korikohtaisesti vähintään seuraavilla summilla:

KORI 1: **500** euroa

KORI 2: **2000** euroa

KORI 3: **3000** euroa

6.6.5 Tiedot käytettävistä sähköisistä järjestelmistä ja viestintäyhteyksistä

Huutokauppa toteutetaan Noventia eSourcing Solution huutokauppasovelluksella. Noventia eSourcing solution on sähköisen hankinnan ohjelmisto, jonka kautta voidaan tehdä mm. sähköisiä huutokauppoja ja tarjouspyyntöjä. Ohjelmisto on www-sovellus, joka toimii Internet-osoitteessa www.esourcing.fi. Tarjoamaan pääsy vaatii tunnuksen ja salasanan, jotka lähetetään tarjoajille sähköpostitse.

Osallistumiseen tarvitaan Internet-selain:

- IE9 tai uudempi
- Chrome 18 tai uudempi
- Firefox 11 tai uudempi

KUVIO 5. Tarjouspyyntö Espoon kaupunki, Espoo Kaupunkitekniikka -liikelaitos. Kiviaineisten hankinta 2013. Hakupäivä 22.11.2012.

Tarjouspyynnössä tulee siis ilmoittaa kaikki tiedot, jotka tarjoaja tarvitsee osallistuessaan sähköiseen huutokauppaan (Lahtinen 2012, 84). Sen vuoksi tarjouspyynnön tekemiseen kannattaa kiinnittää huomiota. Ritvanen Espoon hankintapalveluista kertoo, että heillä sähköiseen huutokauppaan liittyvät dokumentit tehtiin aluksi yhteistyössä sähköisen huutokaupan järjestelmätoimitajan kanssa, jotta virheitä välttyttäisiin (Ritvanen 18.12.2012, puhelinhaastattelu). Näitä sähköistä huutokauppaa koskevia, tarjouspyynnössä olevia sääntöjä voidaan vielä muuttaa myöhemmin edellyttäen, että muuttamisesta on ilmoitettu tarkasti tarjouspyyntöasiakirjoissa. Hankintayksikön on kuitenkin tällaisessa tilanteessa tiedotettava muutoksista riittävällä tavalla, koska sääntöjen muuttaminen voi vaikuttaa merkittävästi tarjoajien asemaan. (Euroopan komissio SEK [2005] 959, 19–20.) Riittävä tiedotus liittyy hankintalaissa säädelyyn tasapuolisen ja syrjimättömän kohtelun periaatteeseen (Hankintalaki 1:2.1 §).

4.3 Tarjoajien valinta ja tarjousten alustava kokonaisarviointi

Laki sähköisestä huutokaupasta ja dynaamisesta hankintajärjestelmästä säätää, että sähköistä huutokauppaa ei voida aloittaa ennen kuin hankintayksikkö on suorittanut tarjousten alustavan kokonaisarvioinnin. Alustava kokonaisarviointi tulee suorittaa asetetun tarjouksen valintaperusteen ja mahdollisten vertailuperusteiden sekä niille vahvistetun painotuksen mukaisesti. (Sähkö-HuutokL 2:11 §.) Ennen huutokauppavaihetta siis pisteytetään hyväksytyjen tarjousten vertailu-

perusteet matemaattista arviointia varten, oli sitten kyse hinnasta tai laadullisista vertailuperusteista. Kokonaisarvioinnin pitää sisältää myös tarjouksen sisällön arvioinnin, eli siinä katsotaan, onko tarjous tarjouspyynnön mukainen ja täyttääkö se sille asetetut vähimmäisvaatimukset. Lisäksi avoimen menettelyn ollessa käytössä, tulee tässä vaiheessa arvioida tarjoajan soveltuvuus. Muiden kuin avoimen menettelyn osalta ehdokkaiden soveltuvuus on tullut arvioida jo kilpailuttamisprosessin alkuvaiheessa. (Hankintalaki 8:52 §.) Rajoitettuun menettelyyn ja neuvottelumenettelyyn ei voida ottaa mukaan ehdokkaita, jotka eivät täytä hankintayksikön asettamia vähimmäisvaatimuksia tai jotka eivät ole tehneet hankintakilpailuun osallistumishakemusta. (HE 182/2010 vp, 15.)

Tarjoajien tulee toimittaa tarjouspyynnön mukaiset alustavat tarjoukset hankintayksikölle ennen sähköisen huutokaupan aloittamista, jotta niiden alustava arviointi saadaan suoritettua (SähköhuutokL 2:11 §). Alustavat tarjoukset on toimitettava määräajassa. Vähimmäismääräajoista säännellään EU-hankintojen osalta hankintalain 36–39 §:issä. Kansallisten hankintojen osalta vähimmäismääräaika sääntelyä hankintalaissa ei ole, vaan hankintayksiköillä on oikeus määritellä itse osallistumishakemusten ja tarjousten tekemiselle varattava aika. Hankintayksikön on kuitenkin määräaikoja asettaessaan otettava huomioon hankinnan monitahoisuuden, laajuuden ja luonteeseen liittyvät seikat. (HE 50/2006 vp, 84.)

Alustavat tarjoukset toimitetaan hankintayksikölle hankintayksikön tarjousasiakirjoissa määräämällä tavalla. Alustavissa tarjouksissa tarjoajan tulee vastata kaikkiin tarjouspyynnön vertailuperusteisiin, myös niihin, jotka ovat huutokaupan kohteena. Lehto (2012, 8) viittaa professori Sue Arrowsmithiin, jonka mukaan tarjouksien tulee olla täydellisiä, jotta tarjoajien alustavat sijoitukset ja huutokaupan kohteena olevat lähtöarvot voidaan vahvistaa tarjousvertailussa. Tarjoajan on tärkeä huomioida tämä siksi, koska avoimessa ja rajoitetussa menettelyssä hankintayksiköllä on velvollisuus sulkea tarjousvertailusta pois tarjoukset, jotka eivät ole tarjouspyynnön mukaisia (Hankintalaki 7:46.1 §). Poissulkemisvelvollisuus on säädetty nimenomaan tarjoajien tasapuolisen ja syrjimättömän kohtelun turvaamiseksi. Hankintayksikön on suljettava pois kilpailusta ne tarjoukset, jotka eivät vastaa tarjouspyynnössä esitettyjä teknisiä eritelmiä tai muita hankinnan kohdetta koskevia vaatimuksia. Tarjous on hylättävä myös, jos se on saapunut myöhässä tai on sisällöltään puutteellinen. (HE 50/2006 vp, 90–91.) Tällöin tarjoaja ei etene enää huutokauppavaiheeseen. Neuvottelumenettelyssä tilanne on eri, koska menettelyn tarkoituksena on nimenomaan tarkentaa hankintasopimuksen ehtoja neuvottelujen kuluessa (Hankintalaki 1:5 § 12 k., 5:25.2 §). Lehto (2012, 9) viittaa Sue Arrowsmithiin, jonka mukaan neuvottelumenettelyssä olisi

mahdollista ennen huutokaupan aloittamista käydä neuvottelukierroksia tai muita tarjouspyyntöä täsmentäviä vaiheita, jopa tarjoajien karsintaa.

4.4 Huutokauppakutsu

Kun tarjoajat on valittu ja tarjousten alustava kokonaisarviointi suoritettu, tulee hankintayksikön lähettää kaikille hyväksyttävän tarjouksen tehneille tarjoajille kutsu huutokauppaan, jossa esitetään sähköisesti uusia hintoja tai uusia arvoja vertailuperusteille. Kutsu on lähetettävä samanlaisesti kaikille ja sen lähettämiseen on käytettävä sähköistä menetelmää. (SähkHuutokL 2:12.1 §.) Kutsun on oltava myös yksilöity, eikä esimerkiksi kutsun laittamista Internet-sivuilla pidetä riittävänä. Yksi tapa kutsujen lähettämiseen on käyttää sähköpostia (Laitinen 20.12.2012, puhe-
linhaastattelu). Mikäli tarjousvertailussa on jouduttu sulkemaan pois tarjoajia, tulee heitä informoida siitä ja lähettää heille hankintalain 10:73 §:n mukainen kirjallinen, perusteltu päätös asiasta. (Euroopan komissio SEK [2005] 959, 19.) Tämä päätös, jonka mukaan tarjoaja ei pääse osallistumaan huutokauppavaiheeseen, on valituskelpoinen (Hankintalaki 10:74 §; Kuusniemi-Laine & Takala 2008, 105).

Sähköisen huutokaupan kutsussa on tarkoituksena täsmentää huutokauppaa koskevia tietoja, kuten aikatauluja ja huutokaupan eri vaiheiden kuvauksia. Niitä ei tarjouspyyntövaiheessa useinkaan voida kuvata riittävän tarkasti sen vuoksi, että tarjouspyyntö laaditaan aikaisemmin kuin itse kutsu sähköiseen huutokauppaan. (HE 182/2010 vp, 15–16.) Sähköisen huutokaupan kutsun on lain mukaan sisällettävä ensinnäkin kaikki tarvittavat tiedot käytettävien sähköisten laitteiden teknisistä edellytyksistä, kuten esimerkiksi käytettävien laitteiden edellyttämä yksilöllinen yhteys (SähkHuutokL 2:12.1 § 1 k.; HE 182/2010 vp, 16). Myös täsmälliset tiedot sähköisen huutokaupan alkamispäivästä ja -kellonajasta on sisällytettävä kutsuun. Mikäli huutokaupassa on useita eri vaiheita, tulee näiden vaiheiden lukumäärä ja kunkin vaiheen aikataulu yksilöidä huutokauppakutsussa. Kutsussa on ilmoitettava myös sähköisessä huutokaupassa käytettävä matemaattinen kaava, jonka mukaan uusi järjestys määräytyy automaattisesti esitettyjen uusien hintojen tai arvojen perusteella. Tämän matemaattisen kaavan tulee sisältää kaikkien kokonaistaloudellisesti edullisimman tarjouksen määrittämiseksi valittujen vertailuperusteiden suhteellinen painotus. Lisäksi mahdolliset käytettävät hintahaarukat on esitettävä ennalta määrättyinä arvona, ja jos huutokaupassa hyväksytään vaihtoehtoja, on niille jokaiselle määriteltävä erillinen kaava. Huutokauppakutsussa tulee ilmoittaa myös huutokaupan lopettamiseen liittyvät perusteet, sekä se aika,

joka viimeisen tarjouksen jälkeen odotetaan uusia tarjouksia ennen huutokaupan sulkeutumista. (SähköhuutokL 2:12.1 § 2-6 k.)

Huutokauppaa koskevaan kutsuun on liitettävä myös alustavan kokonaisarvioinnin tulokset, jos sopimus tehdään kokonaistaloudellisesti edullisimman tarjouksen perusteella. Kokonaisarvioinnin tulee sisältää tarjouksen sisällön arviointi ja avoimessa menettelyssä myös tarjoajan soveltuvuuden arviointi. (SähköhuutokL 2:12.3 §.) Lisäksi esimerkiksi hankintayksikön antama pistemäärä tietylle tarjoajalle voi sisältyä kokonaisarviointiin (Euroopan komissio SEK [2005] 959, 19). Yksittäiselle tarjoajalle lähetettävään kutsuun voidaan liittää myös tieto tarjoajan sijoituksesta muihin tarjoajiin nähden paljastamatta kuitenkaan tarjoajien nimiä (SähköhuutokL 2:12.3 §). Tämän säännöksen tarkoituksena on estää muun muassa se, että tarjousprosessissa mukana olevat yritykset toimisivat yhteistyössä ostajan, eli hankintayksikön vahingoksi (Pekkala 2008, 235). Alustavan kokonaisarvioinnin tuloksilla tarkoitetaan tässä yhteydessä nimenomaan kyseisen yksittäisen tarjouksen arvioinnin tulosta. Tarjoajalle tulee siis ilmoittaa vain hänen oma tuloksensa tarjousten alustavassa kokonaisarvioinnissa. (Hankintadirektiivi 54 art. 5 k.) Luottamuksellisuuden säilymisen vuoksi muiden tarjoajien nimiä ei paljasteta huutokaupan aikana (SähköhuutokL 2:13.3 §; HE 182/2010 vp, 16).

4.5 Huutokauppavaihe

Sähköinen huutokauppa voidaan aloittaa aikaisintaan kahden työpäivän kuluttua kutsujen lähettämispäivästä (SähköhuutokL 2:13.1 §). Säädettyjen määräaikain laskemisesta annetun lain (25.4.1930/50) 2 §:ssä säädetään, että ajanmääräyksen ollessa jokin tietty määrä päiviä nimetyn päivän jälkeen, ei tätä päivää lasketa mukaan määräaikaan. Jos huutokauppakutsu siis lähetetään esimerkiksi tiistaina, voidaan huutokauppa aloittaa aikaisintaan saman viikon perjantaina, edellyttäen tietenkin, että päivät ovat työpäiviä. Jos osallistujia huutokauppaan on useasta eri valtiosta, on otettava huomioon myös näiden tarjoajien valtioiden mahdolliset kansalliset vapaapäivät. (Lehto 2012, 10.)

Hankintayksiköllä on lakiin säädettyjä tiettyjä velvollisuuksia toimittaa tietoja huutokauppaan osallistujille. Sen tulee toimittaa välittömästi huutokaupan aikana kaikille hyväksytyille tarjoajille vähintään sellaiset tiedot, joiden perusteella nämä voivat milloin tahansa tarkistaa keskinäisen järjestyksensä huutokaupassa. Jos sähköisessä huutokaupassa on monta vaihetta, tulee tiedot toimittaa jokaisessa vaiheessa erikseen. (SähköhuutokL 2:13.2 §.) Käytännössä tämä voidaan

toteuttaa niin, että tarjoajat asetetaan tietokoneohjelman avulla sijoituslistalle, joka päivittyy automaattisesti tarjoajien tekemien tarjousten mukaisesti (HE 182/2010 vp, 16–17). Laitinen kertoo, että heidän huutokauppajärjestelmässään huudot tulevatkin näkyviin kaikille tarjoajille yhtä aikaa (Laitinen 20.12.2012, puhelinhaastattelu). Hankintayksikkö ei kuitenkaan missään vaiheessa sähköisen huutokaupan aikana saa paljastaa tarjoajien nimiä (SähkHuutokL 2:13.3 §). Tarjoajat voidaan kuitenkin numeroida kiinteillä numeroilla, jotta tarjoaja itse tietää, mikä on tarjoajan oma huuto ja millä sijalla he huutokaupassa milloinkin ovat (Laitinen 20.12.2012, puhelinhaastattelu). Taru Ritvanen Espoon kaupungin hankintapalveluista kertoo, että heillä käytössä olevassa sähköisen huutokaupan järjestelmässä tarjoajien sijoittuminen huutokaupan aikana on ilmaistu symbolein. Symboleista näkee, kuka tarjoajista johtaa huutokauppaa milloinkin. (Ritvanen 18.12.2012, puhelinhaastattelu.) Hankintayksikkö voi halutessaan toimittaa lisäksi muitakin tietoja muista esitetyistä hinnoista tai arvoista, jos tästä on ilmoitettu tarjouspyyntöasiakirjoissa. Myös huutokauppavaiheeseen osallistuvien lukumäärä voidaan ilmoittaa milloin tahansa. (SähkHuutokL 2:13.2 §.) Lähtökohta on, että kaikki tiedot tulisi toimittaa samanaikaisesti kaikille tarjoajille, koska sillä turvataan tarjoajien syrjimätön kohtelu (HE 182/2010 vp, 17).

Varsinaiseen huutokauppaan tarjoajat voivat osallistua omista kodeistaan ja toimistoistaan, koska useimmilla ohjelmantoimittajilla on käytössään Internet-pohjainen huutokauppajärjestelmä. Jyväskylän kaupungin Altek Aluetekniikan liikelaitoksen ja Tarjova Oy:n yhteistyönä järjestetyn sähköisen huutokaupan kestoksi oli kutsussa määritelty kaksi tuntia. Aika, joka viimeisen tarjouksen jälkeen odotettiin uusia tarjouksia, oli 10 minuuttia. Huutokaupan aikana tuli kaikkiaan 19 tarjousta. Muutamia tarjouksia tuli heti huutokauppa-ajan alkamisen alkuun, mutta suurin osa tarjouksista painottui huutokaupan loppupuolelle. Huutokaupan kokonaiskesto oli kaksi tuntia 45 minuuttia, joten huutokauppa meni jatkoajan puolelle. Huutokauppa päättyi, kun kahden tunnin huutokauppa-aika oli ohitettu ja kymmenen minuutin sisällä edellisestä tarjouksesta ei tullut enää uutta tarjousta. (Laitinen 20.12.2012, puhelinhaastattelu.) Lyhyt huutokauppatilanne voi olla tarjoajalle hyvinkin hektinen. Jokaisen tarjoajan onkin jo ennen huutokauppaa mietittävä tarkoin viimeinen hinta, jonka alle ei voi enää tarjota. Muuten voi iskeä vauhtisokeus ja voi tulla tarjonneeksi sellaisen hinnan, mikä on kannattamaton tarjouksen tehneelle yritykselle. (Rikama 19.3.2013, puhelinhaastattelu.)

Alla oleva kuvio on kuva Tarjova Oy:n demohuutokaupasta. Huutokaupan päättymisaika sekä jäljellä oleva aika ovat vain esimerkkejä. Kuvioista näkee, kuinka huutokaupan kohteena voi olla useita eri kriteerejä, kuten tässä takuu-aika, toimitusaika ja hinta. Näistä muodostuu sitten yhteis-

pistemäärä. Kuviossa on myös ”Kaikki tarjoukset”- kohdassa näkyvissä, kuinka tarjoajat ovat sijoittuneet kyseisellä hetkellä. Tarjoajat ovat numeroitu eikä niiden oikeita nimiä ole paljastettu. Yksittäinen tarjoaja tietää kuitenkin koko ajan, millä sijalla hänen tarjouksensa on huutokaupassa.

Tämä on demo-huutokauppa.

Kuvaus	Hankintayksikön nimi	Huutokauppa päättyy	Minimiparannus
Esimerkkikunnan hankinta	Esimerkkikunta	31.12.2015 klo 12:00:00	1 pistettä

Aikaa jäljellä:
988 päivää 23 tuntia 56 min 29 s.

Kaikki tarjoukset		
16.04.2013 Klo: 13:03:31		
Nro.	Päivämäärä ja aika	Pisteet
91*	2013-03-20 10:29:12	19,56
90*	2013-02-27 15:48:34	17,56
59*	2012-03-06 10:32:23	15,56
58*	2012-02-15 10:12:14	6,33
57*	2012-02-15 10:12:04	5,33
56*	2012-02-15 10:11:38	3,33

Jätä uusi tarjous:			
Pienin hyväksyttävä tarjous on 20.56 pistettä.			
Kriteeri	Viimeisin oma tarjous	Uusi tarjous	Pisteet yhteensä
Takuuaika	(2,00 vuotta)	<input type="text"/> vuotta	pistettä
Toimitusaika	(20,00 viikkoa)	<input type="text"/> viikkoa	pistettä
Hinta	(860 000,00 €)	<input type="text"/> €	pistettä
Pisteet yhteensä:	(19.56 pistettä)		

Laske yhteispisteet Jätä tarjous

KUVIO 6. Tarjova Oy. Sähköinen huutokauppa. Sähköinen huutokauppa-demo. Hakupäivä 2.5.2013.

4.6 Huutokaupan lopettaminen

Siitä, miten huutokauppa lopetetaan, tulee hankintayksikön ilmoittaa jo kutsussa (SähkHuutokL 2:14.2 §). Hankintayksikkö voi huutokaupan lopetuksessa käyttää yhtä tai useampaa laissa säänneltyä keinoa (Hankintadirektiivi 54 art. 7 k.; HE 182/2010 vp, 17). Huutokauppa voidaan lain mukaan lopettaa kutsussa vahvistettuna määrätynä päivänä ja kellonaikana tai sen jälkeen, kun uusia vaatimukset täyttäviä tarjouksia ei enää tehdä (SähkHuutokL 2:14.1 § 1-2 k.). Huutokauppa voi esimerkiksi päättyä tunnin kuluttua siitä, kun on saatu viimeinen uusi tarjous tietyn ennalta määrätyn ajan jälkeen (Pekkala 2008, 235–236; Pekkala & Pohjonen 2012, 279). Jyväskylän kaupungin Altek Aluetekniikan liikelaitoksen hankinnan huutokaupassa aika, joka viimeisen tarjouksen jälkeen odotettiin uusia tarjouksia, oli 10 minuuttia. Sen jälkeen, kun huutokaupassa ei enää tullut uutta tarjousta 10 minuutin sisällä, huutokauppa päättyi. (Laitinen 20.12.2012, puhe- linhaastattelu.)

Sähköinen huutokauppa voidaan käydä myös vaiheittain. Huutokaupan ensimmäisessä vaiheessa huutokaupan kohteena voi olla esimerkiksi toimitusaika ja toisessa vaiheessa voidaan käydä huutokauppa hinnasta edellisen vaiheen parhaiden kesken (HE 182/2010 vp, 17). Vaiheittainen huutokauppa voidaan lopettaa, kun huutokauppakutsussa ilmoitettujen huutokaupan eri vaiheiden määrä on tullut täyteen (SähköhuutokL 2:12.2 § 3 k., 2:14.1 § 3 k., 2:14.2 §). Huutokauppa voi myös päättyä niin, että kaikki tarjoajat ovat saaneet tehdä heille varatun määrän, esimerkiksi viisi tarjousta (Pekkala & Pohjonen 2012, 279).

Lopettamisvaihtoehdosta riippumatta hankintayksikön tulee olla huutokauppaa koskevassa kutsussaan täsmentänyt se aika, joka viimeisen tarjouksen jälkeen odotetaan uusia tarjouksia ennen sähköisen huutokaupan päättymistä (SähköhuutokL 2:12.2 § 6 k., 2:14.2 §). Tällä pyritään siihen, että eri lopettamisvaihtoehdot ovat tasavertaisessa asemassa ja näin ollen turvataan tarjoajien tasapuolinen ja syrjimätön kohtelu muun muassa tarjoajien tietoliikenneyhteyksien eri nopeuksista riippumatta. (HE 182/2010 vp, 17.)

Huutokaupan päättyessä on tiedossa, mikä tarjouksista oli tarjouspyynnön mukaisesti hinnaltaan halvin tai kokonaistaloudellisesti edullisin (Lehto 2012, 12). Sähköisestä huutokaupasta ja dynaamisesta hankintajärjestelmästä annetun lain 4:22 §:n mukaan hankintapäätös ja hankintasopimus tehdään hankintalain 10 luvussa säädettyjen pykälien mukaisesti sähköisen huutokaupan tulosten perusteella. Kun hankinnassa on käytetty sähköistä huutokauppaa ja sähköinen huutokauppa on päättynyt, tehdään siis kirjallinen, perusteltu hankintapäätös normaaliin tapaan noudattaen hankintalakia (Hankintalaki 10:73.1 §). Sen jälkeen on seuraavan hankintaprosessin vaiheen vuoro eli hankintasopimuksen tekeminen toimittajan ja hankintayksikön välille (Hankintalaki 10:76 §). Samat julkisten hankintojen periaatteet soveltuvat siis hankintasopimuksen tekoon myös silloin, kun hankinnan kilpailutuksessa on käytetty sähköistä huutokauppaa. Siten esimerkiksi hankintayksikön ei tarvitse tehdä hankintasopimusta sähköisen huutokaupan tulosten perusteella, jos kyseessä on hinnaltaan poikkeuksellisen alhainen tarjous hankinnan laatuun ja laajuuteen nähden (Hankintalaki 8:63 §).

5 TEKNIikka JA VIESTINTÄ SÄHKÖISESSÄ HUUTOKAUPASSA

Sähköisestä huutokaupasta ja dynaamisesta hankintajärjestelmästä annetun lain tavoitteena on edistää sähköisten menettelytapojen käyttöä julkisissa hankinnoissa (SähköhuutokL 1:1.2 §). Lain esitöiden mukaan on sähköiseen huutokauppaan liittyvässä hankintojen sähköistämisessä on kuitenkin otettava huomioon, että yrityksillä on erilaiset tietotekniset ja muut vastaavat valmiudet sähköisten kilpailuttamismenettelyjen käyttöönottoon (HE 182/2010 vp, 9). Sähköisen huutokaupan järjestelmät ovat yleisesti ottaen kuitenkin todella helppokäyttöisiä. Huutokauppajärjestelmän toteuttaja kouluttaa sekä hankintayksikön edustajat että tarjoajat käyttämään järjestelmää (Laitinen 20.12.2012, puhelinhaastattelu). Eräaseen julkisen hankinnan sähköiseen huutokauppaan yrityksensä edustajana osallistunut Ari Rikama Kaivinkone ja Maansiirto Rikamat Oy:stä kertoo, että heillä oli tekniikan osalta kohtalaiset valmiudet osallistua sähköiseen huutokauppaan eikä mitään ongelmia siihen liittyen ilmennyt (Rikama 19.3.2013, puhelinhaastattelu). Esimerkiksi Tarjova Oy:n toimittamassa sähköisessä huutokaupassa tarjoajille lähetetään kutsun yhteydessä kirjallinen koulutusmateriaali huutokauppakäyttöliittymän käytöstä. Vakiintuneen käytännön mukaan myös on, että Tarjova Oy:stä soimitaan myöhemmin tarjoajille ja selvitetään, onko heillä ilmennyt kysymyksiä koulutusmateriaaliin liittyen. (Laitinen 20.12.2012, puhelinhaastattelu.) Ritvanen Espoon kaupungin hankintapalveluista kertoo, että heidän yhteistyökumppaninsa sähköisissä huutokaupoissa on myös yleensä soittanut tarjoajille ja he ovat käyneet puhelimitse opastuksen huutokauppaliittymän käytöstä. Molemmat osapuolet voivat kirjautua huutokauppajärjestelmään yhtäaikaaisesti, näin on helppo nähdä kuinka järjestelmään kirjaututaan sekä miten tarjoaja käy jättämässä uuden tarjouksen. (Ritvanen 18.12.2012, puhelinhaastattelu.)

5.1 Tekninen vika sähköisessä huutokaupassa

Huutokaupan ollessa käynnissä on mahdollista, että huutokauppajärjestelmään tulee tekninen vika. Sähköistä huutokauppaa koskevassa laissa ei ole mainintaa teknisistä vioista, eikä siitä, miten toimitaan, jos tällainen vika ilmenee. Tilanne riippuu siitä, missä hankinnan vaiheessa vika havaitaan ja millainen se on. Jos vika havaittaisiin ennen huutokaupan aloittamista, olisi luontevinta lykätä huutokaupan aloittamista, kunnes vika on korjattu tai poistettu. (Lehto 2012, 11.) Jos taas olisi kyse siitä, että huutokauppajärjestelmä ei kykene käsittelemään suurta tarjousten määrää taikka sen kapasiteetti muuten loppuisi, huutokauppa tulisi vastaavasti keskeyttää ja lykätä myöhemmäksi. Ritvanen kertoo, että heillä tarjoajia ohjeistetaan soittamaan huutokaupan yhteyshenkilölle heti, jos teknisiä ongelmia ilmenee (Ritvanen 18.12.2012, puhelinhaastattelu).

Teknisiin ongelmiin on varauduttu siten, että huutokauppa voidaan tarvittaessa keskeyttää ja sitä voidaan jatkaa myöhemmin ilmoitettavana ajankohtana, kunnes ongelmat ovat selvinneet. Tekniset ongelmat ovat harvinaisia eikä niitä ole ilmennyt Espoon kaupungin järjestämissä huutokaupoissa eikä myöskään huutokaupoissa, joissa Tarjova Oy on ollut hankintayksikön yhteistyökumppanina. (Laitinen 20.12.2012, puhelinhaastattelu; Ritvanen 18.12.2012, puhelinhaastattelu.)

Jos huutokauppa on käynnissä, kun vika ilmenee, hankintayksikön tulee päättää, lykätäänkö koko huutokauppaa tai siirretäänkö jokin sen vaihe myöhemmäksi. Mikäli huutokauppa päätetään siirtää, on hankintayksikön tehtävä siitä päätös ja ilmoitettava asiasta viivytyksettä kaikille tarjoajille. (Euroopan komissio SEK [2005] 959, 20; Pekkala & Pohjonen 2012, 279.) Edellisten lisäksi voi olla mahdollista, että huutokauppa joudutaan häiriötilanteessa lopettamaan täysin ja suorittamaan hankinnan kilpailutus loppuun muilla menetelmillä. Tarjouskilpailun osapuolten viivytyksetön informointi on tärkeää syrjimättömän ja tasapuolisen kohtelun varmistamiseksi. (HE 182/2010 vp, 13.)

Hankintamenettelyn keskeyttäminen tarkoittaa sitä, että hankintamenettely päätetään hankintaa tekemättä. Hankintatarve voi hankintayksiköllä säilyä aivan ennallaan ja hankintayksikkö voikin keskeyttämisen jälkeen käynnistää uuden hankintamenettelyn, joka on keskeytettyyn nähden erillinen ja uusi prosessi. (HE 182/2010 vp, 22.) Hankintoja koskeviin päätöksiin ja muutoksenhakuun sovelletaan hankintalakia riippumatta siitä, onko osana hankintamenetelmää käytetty sähköistä huutokauppaa (SähköhuutokL 4:22 §, 4:24 §). Hankintalain mukaan hankintamenettely voidaan keskeyttää vain todellisesta ja perustellusta syystä (Hankintalaki 10:73 a.1 §). Hankintayksikön tulisi arvioidessaan keskeyttämisen syytä kiinnittää huomionsa siihen, perustuuko hankintamenettelyn keskeyttäminen todellisiin syihin. Erityisesti tulee miettiä myös sitä, vaikuttaako päätös keskeyttämisestä syrjivästi ehdokkaisiin ja tarjoajiin. (HE 182/2010 vp, 22.)

Jos hankintayksikkö päättää keskeyttää hankinnan, tulee sen tehdä asiasta kirjallinen, perusteltu päätös, joka annetaan valitusosoituksineen tarjouskilpailuun osallistuneille (Hankintalaki 10:73 §; HE 182/2010 vp, 23). Päätöksestä tulee ilmetä keskeyttämisratkaisuun olennaisesti vaikuttaneet seikat niin tarkasti, että ehdokas tai tarjoaja voi päätöksen ja sen perustelujen nojalla arvioida, onko keskeyttämisessä noudatettu lain velvoitteita (HE 182/2010 vp, 23). Mikäli hankinta joudutaan keskeyttämään sähköiseen huutokauppaan liittyvän syyn vuoksi, tehdään keskeyttäminen ja päätös siitä hankintalaissa säädetyllä tavalla. Sähköisessä huutokaupassa saattaa esiintyä teknisiä vikoja, joiden vuoksi hankinnan keskeyttämistä voidaan joutua harkitsemaan. Tekniset viat

eivät kuitenkaan luultavimmin kelpaa perusteiksi keskeyttää hankintaa, vaan huutokauppa olisi järjestettävä uudelleen sille asetettuna uutena ajankohtana. Tällöin kyse olisi siis huutokaupan siirtämisestä eikä hankinnan keskeyttämisestä. (Kuusniemi-Laine & Takala 2008, 106.)

Tekninen vika huutokaupassa voidaan havaita myös vasta huutokaupan päättymisen jälkeen. Tällöin tulee tarvittaessa tehdä uusi tarjousvertailu eli suorittaa uusi sähköinen huutokauppa. (Lehto 2012, 12.) Mikäli hankintalain mukainen hankintapäätös on ehditty jo tehdä, voidaan asia korjata hankintalain 80 §:ssä tarkoitettuna hankintaoikaisuna hankintayksikön omasta aloitteesta. Hankintayksikkö voi siis itse poistaa virheellisen päätöksensä tai peruuttaa muun hankintamenettelyssä tehdyn ratkaisun, jolla on oikeudellisia vaikutuksia ehdokkaiden tai tarjoajien asemaan. Hankintamenettelyssä tehdyn päätöksen tai muun ratkaisun on perustuttava lain soveltamisessa tapahtuneeseen virheeseen. Jos hankinnasta on ehditty jo tehdä hankintasopimus, ei päätöstä tai ratkaisua voida enää korjata hankintaoikaisuna. (Hankintalaki 10:80 §.) Hankintasopimuksen tekemisen jälkeen muutosta päätökseen on haettava markkinaoikeudelta (Hankintalaki 11:86 §).

5.2 Viestintä ja tekniikan edellytykset

Laissa sähköisestä huutokaupasta ja dynaamisesta hankintajärjestelmästä säännellään vain hieman sähköisestä viestinvaihdosta ja teknisistä välineistä. Laissa todetaan, että sähköisten viestintä- ja tiedonvaihtotapojen tulee olla sellaiset, että ne tarjoavat tasapuoliset mahdollisuudet kaikille taloudellisille toimijoille. Niiden tulisi olla myös mahdollisimman yhteensopivia EU:n muissa jäsenvaltioissa käytössä olevan tekniikan kanssa. (SähköhuutokL 1:4.2 §.) Käytetty viestintätapa ei saa myöskään rajoittaa toimittajien mahdollisuutta osallistua menettelyyn, joten viestintävälineiden on oltava yleisesti käytettävissä (Hankintalaki 7:51.1 §). Hankinta-asetus säättää tarkemmin hankintalaissa säännellystä viestinnästä (Hankintalaki 7:51 §, 9:68.2 §). Sen mukaan sähköisessä viestinnässä käytettävien sähköisten välineiden ja niiden teknisten vaatimusten on oltava syrjimättömiä, yleisesti saatavilla olevia ja yhteensopivia yleisesti käytössä olevan tieto- ja viestintäteknologian kanssa (Hankinta-asetus 4:19.1 §).

Kun hankintayksikkö päättää käyttää sähköistä huutokauppaa osana hankintamenetelmää, se ostaa teknisen tietojärjestelmän käyttöönsä huutokaupan läpivientiä varten (Pekkala & Pohjonen 2012, 272). Sähköisen huutokaupan sovelluksia tarjoavia yrityksiä on jo paljon markkinoilla. Hankintayksiköillä on myös oltava riittävät järjestelmät ja varoimenpiteet mahdollisten sähkö- ja

tietoliikennehäiriöiden varalta. Sen vastuulla on lisäksi hankintaprosessin kulun dokumentointi, jotta huutokauppaan osallistujien syrjimätön ja tasapuolinen kohtelu saadaan varmistettua. (HE 182/2010 vp, 13.) EU:n komissio on kuvannut työasiakirjassaan tarkemmin sähköisten hankintavälineiden lokitietoja koskevia vaatimuksia. Komission mukaan hankintayksikön tulisi kirjata lokitiedostoon hankintaan liittyvät toimenpiteet siten, että lokin perusteella voidaan jäljittää kaikki muutokset, virheet, sääntöjen vastaiset toimet ja muut poikkeavat tilanteet. Saatavilla tulisi olla myös tieto toimitetusta informaatiosta, eli mitä tietoa on toimitettu ja milloin tämä tieto on toimitettu. Lisäksi on selvittävä, kenen toimesta tieto on toimitettu, sekä kenelle se on toimitettu. Myös yhteyden keston tulisi ilmetä lokitiedostoista. Kaikki sähköisen huutokaupan vaiheet tulee siis olla jäljitettävissä. (Euroopan komissio SEK [2005] 959, 10–11, 16, 20.) Laitinen kertookin, että heidän huutokauppajärjestelmässään nämä kaikki edellä mainitut tiedot ovat tarvittaessa saatavissa lokitiedostosta (Laitinen 20.12.2012, puhelinhaastattelu).

Hankintayksikön vastuulla on varmistaa, että huutokaupan keston ja erityisesti päättymisaikaan liittyvät tekniset epäselvyydet eivät aiheuta oikeudenmenetyksiä kenellekään tarjoajalle. Esimerkiksi eri tietokoneiden eri kellonajat saattaisivat käytännössä aiheuttaa kyseisiä oikeudenmenetyksiä. (Lehto 2012, 13.) Huutokauppajärjestelmässä tulisi käyttää luotettavaa aikaleimapalvelua tarjottujen uusien arvojen saapumisajankohdan sekä muiden toimenpiteiden ajankohdan selvittämiseksi ja niiden lokiin kirjaamista varten. Tämän aikaleiman tulee sisältää myös tieto käytettävästä aikavyöhykkeestä. (Euroopan komissio SEK [2005] 959, 14.) Jos kyseessä on julkinen hankinta, jossa tarjoajia on myös muista EU:n jäsenvaltioista, tulee tämä huomioida teknisesti. Myös maansisäisesti tietoliikenneyhteydet voivat olla pitkiä tai ajoittain ruuhkaiset. Ratkaisuksi näihin Lehto (2012, 13) ehdottaa, että huutokaupan käyttöliittymästä näkyisi se kellonaika, jonka mukaan huutokaupan kesto ja päättymishetki määräytyy. Lisäksi aikaa, joka odotetaan uusien tarjouksien edellisen tarjouksen saapumisen jälkeen, olisi suositeltavaa käyttää huutokaupan päättymisehtona (HE 182/2010 vp, 17; Lehto 2012, 13).

Varsinainen huutokauppa käydään yleensä suljetussa tilassa puolueettomien edustajien valvonnassa tai muulla suojatulla tavalla. Kutakin tarjoajaa varten voi olla myös oma yhteyshenkilö ja onkin yleisesti ottaen tärkeää, että huutokaupan aikana on saatavissa riittävästi henkilökuntaa ongelmien varalle. (Pekkala & Pohjonen 2012, 272.) Espoon kaupungin hankintapalvelut on järjestänyt sähköisen huutokaupan niin, että tarjoajat ovat saaneet kirjautumistiedot ja kirjautuneet niillä omilta koneiltaan huutokauppajärjestelmään. Ennen huutokauppatilannetta tarjoajille on annettu yhteystiedot, joihin ottaa yhteyttä heti, jos jokin tekninen vika tai ongelma ilmenee. Käy-

tännössä hankintayksiköllä on puhelinpäivystäjä, joka vastaa mahdollisiin yhteydenottoihin. (Ritvanen 18.12.2012, puhelinhaastattelu.)

5.3 Vastuu sähköisen viestin perillemenosta huutokaupassa

Sähköisen huutokaupan aikana siihen osallistuva tarjoaja tai ehdokas on vastuussa siitä, että sen lähettämä sähköinen viesti saapuu hankintayksikölle hankintayksikön asettamassa määräajassa (SähköhuutokL 1:5.1 §). Tämä säännös vastaa sähköisestä asioinnista viranomaistoiminnassa annettua lakia (24.1.2003/13), jonka mukaan sähköinen viesti toimitetaan viranomaiselle lähettäjän vastuulla (Laki sähköisestä asioinnista viranomaistoiminnassa 3:8 §).

Jos sähköisen viestin saapumisajasta on epätietoutta, katsotaan se saapuneeksi hankintayksikölle silloin, kun se on hankintayksikön käytettävissä vastaanottolaitteessa tai tietojärjestelmässä siten, että viestiä voidaan käsitellä (SähköhuutokL 1:5.2 §). Tämä säännös puolestaan vastaa sähköisestä asioinnista viranomaistoiminnassa annetun lain 3:10.1 §:ä. Laki sähköisestä huutokaupasta ja dynaamisesta hankintajärjestelmästä ei siis mahdollista tulkintaa, jonka mukaan sähköinen viesti katsottaisiin saapuneeksi sinä ajankohtana, jona se on lähetetty, vaikka lähettämisaikakohdasta voitaisiin esittää luotettava selvitys (HE 182/2010 vp, 13).

6 JOHTOPÄÄTÖKSET

Opinnäytetyö käsittelee julkisissa hankinnoissa käytettävää sähköistä huutokauppaa, joka säädettiin lailla mahdolliseksi vuoden 2011 lokakuussa. Työssä keskityttiin siihen, miten hankintaprosessi, jossa käytetään sähköistä huutokauppaa, eroaa tavanomaisesta hankintakilpailusta. Tar kastelua pyrittiin tekemään tarjoajan näkökulmasta katsoen. Aihe rajattiin koskemaan vain sähköistä huutokauppaa eikä samassa laissa säänneltyä dynaamista hankintajärjestelmää ole käsitelty. Ensisijaisena tutkimusmenetelmänä käytettiin lainoppia ja lähteinä lainsäädäntöä, lain esitöitä sekä oikeuskirjallisuutta. Teoriaosuuden keskeisimmät lait olivat hankintalaki ja laki sähköisestä huutokaupasta ja dynaamisesta hankintajärjestelmästä. Työssä hyödynnettiin laadullista tutkimusmenetelmää ja käytännön näkökulmaa siihen saatiin teemahaastatteluilla. Työn tavoitteena oli, että toimeksiantaja voisi hyödyntää opinnäytetyössä koottua tietoa myöhemmin.

Opinnäytetyössä haettiin vastauksia seuraaviin tutkimuskysymyksiin:

1. Mitä sähköinen huutokauppa tarkoittaa?
2. Mikä merkitys sähköisellä huutokaupalla on tarjoajalle hankintaprosessin eri vaiheissa?
3. Millaisia haasteita sähköisen huutokaupan käyttäminen voi tuoda tarjoajalle?

Toimeksiantajana työssä on Infra ry, jonka ideasta ja tarpeesta työ lähti liikkeelle. Infra ry on vuonna 1954 perustettu maa- ja vesirakennusalan yrittäjien ja yritysten etujärjestö. Järjestön jäsenyritysten keskuudessa oli syntynyt keskustelua siitä, mikä on uuden lain tarkoittama sähköinen huutokauppa ja miten sen käyttö vaikuttaa hankintakilpailuun osallistuvaan yritykseen. Opinnäytetyön aiheen ajankohtaisuuden ja lain uutuuden vuoksi tarkempi tutkiskelu oli myös tekijän mielestä hyvä lähtökohta opinnäytetyölle.

Teemahaastattelut toteutettiin loppuvuonna 2012 sekä alkuvuodesta 2013. Haastatteluilla pyrittiin saamaan syvyyttä ja käytännön esimerkkejä teoriaosuuden rinnalle. Haastateltaviksi tekijä valitsi julkiseen hankintaprosessiin osallistuvia eri toimijoita saadakseen mahdollisimman monipuolisen kuvan koko prosessin kulusta käytännössä. Tarjoajan näkökulmaa työhön saatiin haastattelemalta useiden vuosikymmenten yrittäjäkokemuksen omaavaa toimitusjohtaja Ari Rikamaa Kaivinkone ja Maansiirto Rikamat Oy:stä. Kyseinen yritys on osallistunut julkiseen hankintakilpailuun, jossa on käytetty sähköistä huutokauppaa osana hankintamenetelmää. Hankintayksikköä puolestaan edusti Espoon kaupungin hankintapalveluiden hankinta-asiantuntija Taru Ritvanen. Lisäksi työ-

hön on haastateltu julkisten hankintojen tehostamiseen erikoistuneen yrityksen Tarjova Oy:n myyntijohtajaa Teemu Laitista.

Sähköisestä huutokaupasta ja dynaamisesta hankintajärjestelmästä annettu laki mahdollistaa sähköisen huutokaupan käytön hankintaprosessissa. Sähköisellä huutokaupalla tarkoitetaan toistuvaa menettelyä, jonka kuluessa uusia alennettuja hintoja tai tarjouksen sisältämiä tekijöitä koskevia uusia arvoja esitetään sähköisesti. Se toteutetaan hankintaprosessin loppuvaiheessa, kun tarjousten arviointi on saatu kokonaisuudessaan ensimmäisen kerran päätökseen. Huutokauppa mahdollistaa tarjousten luokittelun automaattisen arviointimenetelmän pohjalta.

Sähköisen huutokaupan käytölle on säädetty laissa tietyt edellytyksiä. Sähköinen huutokauppa soveltuu käytettäväksi silloin, kun hankinnan tekniset eritelmät voidaan laatia riittävän tarkasti. Teknisillä eritelmillä tarkoitetaan hankinnan kohteena olevan tuotteen, palvelun tai materiaalin ominaisuuksien määrittelyä eli muun muassa laatua, tuotteen turvallisuutta tai mittoja. Mikäli vertailuperusteet eivät ole määrällisesti ilmaistavissa, ei niitä voida käyttää huutokaupan kohteena. Täten esimerkiksi sellaiset rakennusurakat ja palveluhankinnat, joiden sisältönä ovat henkiset suoritukset kuten rakennusurakoiden suunnittelu, eivät voi olla sähköisen huutokaupan kohteena. Laissa edellytetään myös, että sähköisen huutokaupan käyttäminen ei saa johtaa siihen, että sillä muutetaan hankinnan kohdetta siitä, jollaisena se on ilmoitettu julkaistussa hankintailmoituksessa ja määritelty tarjouspyyntöasiakirjoissa.

Sähköinen huutokauppa toteutetaan alenevin huudoin hankintayksikön eduksi. Se ei ole itsenäinen hankintamenettely, vaan sitä käytetään osana tavanomaista kilpailutusprosessia. Se soveltuu käytettäväksi miltei kaikissa hankintamenettelyissä, lukuun ottamatta kilpailullista neuvottelumenettelyä. Käytettäessä sähköistä huutokauppaa hankintamenettelyssä sovelletaan siihen hankintoja koskevaa, yleislakina toimivan hankintalain lisäksi sähköisestä huutokaupasta ja dynaamisesta hankintajärjestelmästä annettua lakia. Tällaisessa hankinnassa tulee ottaa huomioon julkisissa hankinnoissa yleensäkin noudatettavat periaatteet, kuten avoimuus, tasapuolisuus ja syrjimättömyys.

Sähköistä huutokauppaa on käytetty Suomessa vasta vähän. Sen tunnettuus on kuitenkin hiljalleen kasvamassa ja useat kaupungit ovat jo kokeilleet sen käyttöä. Nähtäväksi jää, kuinka laajalti sitä aletaan käyttää.

Lain valmisteluvaiheessa mietittiin lain mukanaan tuomia yritysvaikutuksia. Esitöiden mukaan sähköisten hankintamenettelyjen arvioitiin vähentävän tarjousprosessista yrityksille koituvia kustannuksia, koska hankintaprosessi tehostuu sähköisten menetelmien myötä. Ajateltiin, että alkuvaiheessa yrityksille voi aiheutua vähäisiä lisäkuluja, kun ne joutuvat tutustumaan ja opettelemaan uusien sähköisten menettelyjen kautta syntyviä uusia tarjouskilpailun toimintatapoja. Haastattelujen mukaan sähköisen huutokaupan käyttäminen prosessin osana ei kuitenkaan ole ollut tarjoajille tekninen tai ajallinen ongelma. Käytettävät ohjelmat ovat olleet helppokäyttöisiä ja tarjoajille on opastettu ohjelmien käyttöä ennen huutokauppatilannetta.

Sähköisen huutokaupan käyttäminen tuo lisävelvollisuuksia nimenomaan hankintayksikölle muun muassa hankinnan ilmoittamisvaiheeseen sekä tarjouspyynnön tekemiseen. Tarjousprosessiin osallistuvalla tarjoajalla sähköisen huutokaupan käyttämisestä ei kilpailuprosessin alkuvaiheessa koidu ylimääräisiä toimia. Alustava tarjous tehdään normaaliin tapaan, joskin siinä on hyvä ottaa jo huomioon, että kilpailussa tullaan käymään huutokauppa loppuvaiheessa. Tällöin tarjoukseen jätetään vielä niin sanottua huutokauppavaraa.

Kun tarjoajat on valittu ja tarjosten alustava kokonaisarviointi suoritettu, tulee hankintayksikön lähettää kaikille hyväksyttävän tarjouksen tehneille tarjoajille kutsu huutokauppaan, jossa esitetään sähköisesti uusia hintoja tai uusia arvoja vertailuperusteille. Tarjoaja saa kutsun esimerkiksi sähköpostitse. Sähköistä huutokauppaa koskevassa kutsussa täsmennetään huutokaupan tietoja, koska tarjouspyynnössä niitä ei monestikaan vielä voida kertoa tarkasti. Kutsun tulee sisältää muun muassa tieto huutokaupan alkamisajankohdasta. Huutokauppa voidaan kuitenkin pitää aikaisintaan kahden työpäivän kuluttua siitä, kun kutsu on toimitettu.

Itse huutokauppaan tarjoajat voivat osallistua yleensä omista tiloistaan, koska huutokauppa käydään Internet-pohjaisessa järjestelmässä. Sähköinen huutokauppa on yleensä lyhytkestoinen, se voi kestää esimerkiksi muutaman tunnin. Kun huutokauppa päättyy, tarjouskilpailun voittaja on tiedossa. Sen jälkeen hankintasopimus tehdään hankintalain mukaan.

Sähköisen huutokaupan käytön haasteena on tarjoajan näkökulmasta katsottuna se, saako tarjoaja riittävän katteen tuotteelleen tai palvelulleen. Sähköisen huutokaupan sanotaan säästävän hankintayksikön varoja hankinnasta riippuen keskimäärin jopa 20–30 %. Työssä haastatellun tarjoajan kokemuksen mukaan sähköisen huutokaupan käytöstä onkin etua vain hankintayksikölle, mutta ei niinkään tarjoajalle. Tarjoaja voi joutua pudottamaan tarjouksen hintaa moneen ker-

taan huutokaupan aikana. Kaikki kolme haastateltavaa painottivat, että ennen huutokauppaa tarjoajan on kuitenkin päätettävä, mikä on viimeinen hinta, jonka se voi huutokaupassa alimmillaan tarjota. Tämä on erittäin tärkeä seikka, joka tarjoajan tulee ottaa tarkoin huomioon. Laitisen mukaan vaarana huutokaupassa on vauhtisokeus. Mikäli yritys tekee huutokaupassa liian alhaisen tarjouksen, ei se ole kenellekään hankinnan osapuolelle hyväksi. Voi nimittäin olla, ettei tarjoaja pysty täyttämään hankintasopimusta. Todellisena haasteena on siis saada hankinnan kohteesta kannattava kauppa myös tarjoajalle sähköisen huutokaupan käyttämisestä huolimatta.

Tekniset viat ovat mahdollisia sähköisessä huutokaupassa. Ne ovat kuitenkin harvinaisia ja ennakoivilla toimenpiteillä niiden varalta voidaan suojautua hyvin. Hankintayksikkö suosittelee, että myös tarjoaja testaa omat verkkoyhteytensä ennen sähköistä huutokauppaa. Lisäksi tarjoajan kannattaa ottaa hankintayksikön ja huutokauppajärjestelmätoimittajan yhteystiedot lähettyville huutokaupan ajaksi. Mikäli teknisiä vikoja ilmeni, voisi tarjoaja raportoida niistä heti. Teknisiä vikoja ei koeta haasteina. Kenellekään haastatelluista ei ollut koskaan tullut teknisiä ongelmia huutokaupan aikana. Haasteeksi koettiin sen sijaan hankintalainsäädännön vähäinen tunteminen. Haastattelujen perusteella ilmeni, että sekä tarjoajien että hankintayksiköiden tietous sähköistä huutokauppaa koskevaa lakia kohtaa on vielä hyvin vähäistä. Haastateltu tarjoaja toivoikin aiheeseen liittyvää koulutusta yrittäjille, jotta hankintalainsäädännön ja etenkin sähköisen huutokaupan tuntemus paranisi.

7 POHDINTA

Opinnäytetyön tarkoituksena oli selvittää, mitä julkisiin hankintoihin liittyvällä sähköisellä huutokaupalla tarkoitetaan. Lisäksi tutkittiin, miten sähköisen huutokaupan käyttäminen vaikuttaa tarjoajaan hankintaprosessin eri vaiheissa ja mitä haasteita sen käyttäminen voi tuoda tarjoajalle. Työn tavoitteena oli, että toimeksiantaja voisi hyödyntää opinnäytetyössä koottua tietoa myöhemmin. Työssä on ensisijaisesti käytetty lainopillista tutkimusmenetelmää. Lainopillisuuden lisäksi työ on kvalitatiivinen. Teemahaastattelujen avulla pyrittiin tuomaan käytännön näkökulmaa muuten niin lakilähtöisen työn tueksi.

Idean opinnäytetyön aiheesta sain työn toimeksiantajalta Infra ry:ltä. Infra ry on maa- ja vesirakennusalan yrittäjien ja yritysten etujärjestö, jossa myös perhepiirini yritys on jäsenenä. Minulle tuntui luontevalta tiedustella sopivaa aihetta sieltä. Sähköinen huutokauppa oli asiana uusi ja se oli herättänyt keskustelua toimeksiantajan jäsenyritysten keskuudessa. Tutkimuksen aihe oli mielenkiintoinen ja haastava, koska sähköistä huutokauppaa pyritään käsittelemään tarjoajan eli yrityksen ja yrittäjän näkökulmasta. Pelkästään julkisista hankinnoista on tehty tutkimuksia, mutta sähköistä huutokauppaa ei ole tarjoajan näkökulmasta aiemmin tarkasteltu. Toimeksiantajan tuki helpotti hyvin paljon työssä alkuun pääsemistä ja etenkin aiheen rajaamista. Olin opiskellut julkisten hankintojen perusteoriaa opinnoissani, mutta itse sähköinen huutokauppa oli myös minulle aiheena täysin uusi. Tarkemmin siihen perehdyttyäni kiinnostuin ja innostuin siitä.

Sähköinen huutokauppa on menetelmänä uusi ja vielä hieman tuntematon. Sen perusidea on kuitenkin yksinkertainen, tarkoitus on tuottaa säästöä hankintayksiköille niiden tehdessä julkisia hankintoja. Kun hankintayksikkö säästää, koituu se tappioksi tarjouskilpailun voittaneelle tarjoajalle. Tarjoaja kohtaa erilaisia haasteita hankintaprosessissa, jossa käytetään sähköistä huutokauppaa. Isoin haasteista näyttäisi olevan juuri se, miten yritys saa riittävän katteen myymälleen tuotteelle tai palvelulle. Lisäksi tarjoajalla voi olla suppea tieto julkisista hankinnoista ja eritoten sähköiseen huutokauppaan liittyvästä lainsäädännöstä ja käytänteistä. Sähköisen huutokaupan käyttäminen tuo lisää huomioitavia asioita hankintaprosessiin sekä tarjoajalle että hankintayksikölle. Tarjoaja toimii kuitenkin pääsääntöisesti miten tavanomaisessakin hankintaprosessissa, mutta huutokauppavaiheen lähestyessä se joutuu miettimään muun muassa sitä alinta hintaa, jonka se on valmis tarjoamaan huutokaupassa. Tämän viimeisen hinnan asettaminen ja siinä pysyminen näyttäisi haastattelujen perusteella olevan erittäin tärkeä seikka tarjoajan kannalta.

Jo opinnäytetyöprosessin alkuvaiheessa, kun vasta mietin sopivaa aihetta työlleni, pidin tärkeimpänä asiana sitä, että aiheen tulee olla minua kiinnostava ja motivoiva. Sähköisen huutokaupan päätyessä aiheekseni aloin suunnitella työtäni perusteellisesti. Koin suunnitteluvaiheen ja työn aiheen rajaamisen vaativimmaksi osa-alueeksi koko opinnäytetyöprosessissa ja panostin siihen paljon. En aluksi meinannut ymmärtää, kuinka tiukasta rajauksesta todellakin saa loppujen lopuksi paljon tekstiä. Alun ongelmien jälkeen aihe pysyi kuitenkin hyvin rajauksessaan. Aiheen uutuus sai minut perehtymään paljon kirjallisuuteen ja muuhun lähdemateriaaliin, enemmänkin mitä työssäni olen käyttänyt. Sähköisestä huutokaupasta ja dynaamisesta hankintajärjestelmästä annettuun lakiin ja sen esitöihin perehtymisen jälkeen kirjoitusprosessi lähti luontevasti ja nopeasti liikkeelle.

Työn ensisijaisina lähteinä ovat erityislakina sähköisestä huutokaupasta ja dynaamisesta hankintajärjestelmästä annettu laki ja yleislakina hankintalaki. Myös sähköistä huutokauppaa käsittelevän lain esityöt ovat tärkeässä asemassa työssä käytettyinä lähteinä. Oikeuskirjallisuutta aiheesta oli vähän saatavilla ja kirjoitetut artikkelit olivat eri kirjoittajillakin hyvin samansisältöisiä. Tämä johtunee lain uutuudesta. Saman syyn vuoksi asiaan liittyen ei ole vielä lainkaan oikeustapauksia. Oikeustapauksilla työhön olisi saatu mielenkiintoista aspektia ja arvokkaita käytännön esimerkkejä. Sähköisen huutokaupan käyttämisellä on jo pidempi tausta monessa muussa EU-maassa, joten englanninkielistä lähdeaineistoa olisi ollut saatavilla. Koin englanninkielisyyden kuitenkin tässä tilanteessa niin haastavaksi, että päätin jättää englanninkielisen aineiston pois työstä muutamaa poikkeusta lukuun ottamatta. Työn lähteet pohjautuvat pääsääntöisesti juridisiin tietolähteisiin, joten mielestäni lähteiden luotettavuustaso on korkea. Työn teoreettisen osuuden perustana käytetyt Internet-lähteet ovat suurimmaksi osaksi esimerkiksi jonkin viraston ylläpitämiä sivustoja. Tämä lisää luotettavuutta.

Näin käytännön kokemuksen tuomisen työhön erityisen tärkeänä, joten päätin tehdä aiheeseen liittyen teemahaastatteluja. Toimeksiantaja ehdotti haastateltavia henkilöitä ja pyrin valitsemaan haastateltavat niin, että joukossa olisi edustettuina hankintaprosessin eri osapuolia. Näin sain sekä tarjoajan ajatuksia sähköisestä huutokaupasta että tärkeitä käytännön esimerkkejä hankintayksikön edustajalta sähköisen huutokaupan toimittamisesta. Haastattelut toteutettiin puhelinhaastatteluina. Nauhoitin haastattelut puhelimen äänitysohjelmalla ja litteroin ne välittömästi haastatteluiden jälkeen. Henkilöhaastatteluina tehdyt haastattelut olisivat saattaneet tuottaa enemmän informaatiota, mutta niitä ei voitu maantieteellisistä syistä toteuttaa. Työn lähteiden luotettavuuden kannalta olisi myös ollut parempi, että haastateltavia henkilöitä olisi ollut enem-

män. Haastattelut ovat aina haastateltavien subjektiivisia näkemyksiä ja on tulkinnanvaraista, milloin tulosten perusteella voidaan tehdä yleistyksiä. Mikäli käytössä olisi ollut enemmän resursseja työn tekemistä varten, olisin valinnut enemmän haastateltavia ja tehnyt haastattelut kasvotusten. Jos haastattelut voisi toteuttaa uudelleen, laatisin haastattelurungon vastaamaan vielä paremmin tutkimuskysymyksiä.

Opinnäytetyöprosessin alkuvaiheessa työn yhtenä tavoitteena oli, että siihen olisi liitetty toiminnallinen osuus. Toiminnallisuus olisi toteutettu laatimalla työn teoriaosuuden pohjalta pieni sähköistä huutokauppaa käsittelevä opas infra-alan yrittäjille. Toimeksiantaja ei kuitenkaan prosessin edetessä pitänyt oppaan laatimista enää välttämättömänä. Työ on itsessään jo hyvin kattava ja sisällysluettelosta on selkeästi nähtävissä missä luvussa käsitellään mitään aihetta. Mielestäni työ toimiikin oppaana jo sellaisenaan, enkä itsekään nähnyt tarvetta koota tietoa tiiviimmäksi dokumentiksi. Toimeksiantaja voi tarvittaessa poimia työstä haluamiaan kohtia ja hyödyntää koottua tietoa esimerkiksi Internet-sivuillaan. Työn teksti on kokonaisuudessaankin mielestäni hyvin helpolukuista juridisesta tietoperustasta huolimatta. Aiheesta kiinnostunut yrittäjä voi siten tutustua suoraan koko työhön. Työ johdattelee lukijan hyvin aiheeseen käsittelemällä aluksi julkisten hankintojen perusteoriaa ja sen jälkeen sähköistä huutokauppaa. Mielestäni opinnäytetyö lisäsi ja kokosi yhteen sähköiseen huutokauppaan liittyvää tietoa.

Opinnäytetyön tekeminen yksin oli minulle oikea vaihtoehto. Se mahdollisti joustavamman aikataulun prosessille. Työn aikataulu oli alun perin tiukka, mutta se joutui joustamaan elämänmuutoksieni mukana. Tätä pohdintaa kirjoittaessani olin äitiyslomalla ja aiemmin valmistui uusi omakotitalo sekä sain vakituisen työpaikan. Näistä syistä johtuen aikatauluttaminen ja siinä pysyminen oli ajoittain haastavaa. Kuitenkin tavoitteellinen ja sitoutunut työskentely edistivät prosessin sujumista vaihe vaiheelta. Hankin ja kokosin prosessin alkuvaiheessa kaikki työhöni liittyvät lähteet. Lähteisiin tutustumisen jälkeen aloin kirjoittamaan teoriaa alustavan sisällyksen siivittämänä. Sisällys muokkaantui muutamaan kertaan täsmäämään paremmin tutkimuskysymyksiäni, mikä mielestäni kuvastaa oppimistani työn tekemisen aikana. Teoriaosuuden kirjoittamisen jälkeen laadin haastattelukysymykset mieltäni askarruttamaan jääneistä aihepiireistä ja asioista. Haastatteluista saamani vastaukset toivat tärkeitä käytännön esimerkkejä työn teoriaosuuteen. Päätin tuoda ne osaksi teoriaa niin sanottua vetoketjumallia käyttäen eli sinne tänne teorian lomaan ripotellen. Olen mielestäni onnistunut kokoamaan useasta lähteestä koostuvasta tiedosta helposti luettavaa ja kronologisesti etenevää tekstiä.

Haastavuutta työhön toi tarjoajan näkökulman tuominen esille. Miltei kaikki lähteet ovat kirjoitettu joko neutraalisti tai hankintayksikön näkökulmasta. Sähköisestä huutokaupasta ja dynaamisesta hankintajärjestelmästä sääntelevä laki sääntelee nimenomaan, miten hankintayksikön tulee toimia, eikä se tuo esille tarjoajan näkökulmaa millään tavalla.

Työtä tehdessäni opin paljon sellaisesta aiheesta, josta en alun perin tiennyt mitään. Koko prosessi oli siis uuden opiskelemista ja oppimisen oivalluksia täynnä. Eniten mieleeni jäivät prosessin eri vaiheet ja millaisia ajatuksia ja tunteita niihin liittyi. Alun suunnittelu ja aiheen rajaaminen oli tuskaista, kunnes huomasin löytäneeni oikean tien, jota kulkea. Huomasin myös, kuinka iso uudistus sähköisen huutokaupan mahdollistaminen on julkisissa hankinnoissa. Varsinkin, kun pohtii julkisten hankintojen peruseriaatteita ja käytänteitä, sähköinen huutokauppa mahdollistaa aivan uudenlaisia toimia. Minua jäi mietityttämään se, kuinka paljon sähköisen huutokaupan käyttäminen on tarjouskilpailuun osallistuneen ja sen voittaneen yrityksen varoista pois. Onko lakia säädettäessä huomioitu tätä näkökohtaa?

Mielenkiintoisia jatkotutkimusaiheita nousi prosessin aikana esille muutamia. Sähköistä huutokauppaa voitaisiin tutkia tarkemmin hankintayksikön näkökulmasta. Lisäksi voitaisiin perehtyä siihen, miten sähköinen huutokauppa on otettu käyttöön muissa EU:n maissa ja millaisia kokemuksia sen käytöstä on muissa maissa. Samassa laissa säänneltyä dynaamista hankintajärjestelmää ja sen käytön oikeudellisia kysymyksiä voitaisiin myös selvittää.

LÄHTEET

Asetus julkisista hankinnoista 24.5.2007/614.

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

Espoon kaupunki. Espoo Kaupunkitekniikka -liikelaitos. Tarjouspyyntö 15.10.2012.

Kiviaineisten hankinta 2013. Hakupäivä 22.11.2012,

[http://www.esbo.fi/download/noname/%7BD3678705-4092-4D9C-8402-](http://www.esbo.fi/download/noname/%7BD3678705-4092-4D9C-8402-C6EAE088779%7D/28152)

[C6EAE088779%7D/28152](http://www.esbo.fi/download/noname/%7BD3678705-4092-4D9C-8402-C6EAE088779%7D/28152).

Euroopan komissio. 2011. Ehdotus. Euroopan parlamentin ja neuvoston direktiivi julkisista hankinnoista. KOM (2011) 896 lopullinen. Hakupäivä 28.11.2012,

<http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2011:0896:FIN:FI:PDF>.

Euroopan komissio. 2005. Komission työasiakirja SEK (2005) 959. Hakupäivä 31.10.2012,

http://ec.europa.eu/internal_market/publicprocurement/docs/eprocurement/sec2005-959_en.pdf.

Euroopan komissio. 2010. Vihreä kirja sähköisen hankinnan käytön laajentamisesta EU:ssa.

Komission työasiakirja SEK (2010) 1214. Hakupäivä 27.11.2012,

<http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2010:0571:FIN:FI:PDF>.

Euroopan parlamentin ja neuvoston direktiivi julkisia rakennusurakoita sekä julkisia tavara- ja palveluhankintoja koskevien sopimusten tekomenettelyjen yhteensovittamisesta,

31.3.2004, 2004/18/EY, EUVL L 134, 30.4.2004, 114–240.

Euroopan unionin virallinen verkkosivusto. Julkiset hankinnat. 2012. Hakupäivä 12.9.2012,

http://europa.eu/youreurope/business/profitting-from-eu-market/benefiting-from-public-contracts/index_fi.htm.

Hallituksen esitys Eduskunnalle laeiksi julkisista hankinnoista sekä vesi- ja energiahuollon, liikenteen ja postipalvelujen alalla toimivien yksiköiden hankinnoista. HE 50/2006 vp.

Hallituksen esitys Eduskunnalle laiksi sähköisestä huutokaupasta ja dynaamisesta hankintajärjestelmästä sekä eräiksi siihen liittyviksi laeiksi. HE 182/2010 vp.

Hannonen, N. 2011. Sähköisten hankintamenettelyjen taloudelliset yritysvaikutukset. Lappeenrannan teknillinen yliopisto. Kauppatieteellinen tiedekunta. Hankintojen johtaminen. Pro gradu-tutkielma.

IBX Europe. Hakupäivä 29.11.2012,
<http://www.ibxeurope.com/?id=4266&cid=>.

Julkisten hankintojen neuvontayksikkö. 2012. Hankintauutisia. Hakupäivä 30.10.2012,
<http://www.hankinnat.fi/fi/malleja-ja-lainsaadantoa/hankintauutisia/tapahtumat-ja-uutiset/2012/espoo-pioneerina/Sivut/default.aspx>.

Krakau, T. 2012. Julkisten hankintojen kilpailuttamisvelvoite. Teoksessa P. Karinkanta (toim.) Yrityksen hankintaopas. Helsinki: Lakimiesliiton kustannus, 19–40.

Kuusniemi-Laine, A. & Takala, P. 2008. Julkiset hankinnat. Käsikirja. Helsinki: Edita Publishing Oy.

Lahtinen, T. 2012. Hankintamenettelyt. Teoksessa P. Karinkanta (toim.) Yrityksen hankintaopas. Helsinki: Lakimiesliiton kustannus, 67–87.

Laitinen, T., myyntijohtaja, Tarjova Oy. 2012. Puhelinhaastattelu 20.12.2012. Tekijän hallussa.

Laki julkisista hankinnoista 30.3.2007/348.

Laki sähköisestä asiointista viranomaistoiminnassa 24.1.2003/13.

Laki sähköisestä huutokaupasta ja dynaamisesta hankintajärjestelmästä 17.6.2011/698.

Laki säädettyjen määräaikain laskemisesta 25.4.1930/50.

Laki valtion liikelaitoksista 10.12.2010/1062.

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

Lehto, K. 2012. Sähköinen huutokauppa osana julkista hankintamenettelyä.
Hakupäivä 6.10.2012,
<http://www.edilex.fi/lakikirjasto/8686.pdf>.

Pekkala, E. 2008. Hankintojen kilpailuttaminen. Helsinki: Tietosanoma Oy.

Pekkala, E. & Pohjonen, M. 2012. Hankintojen kilpailuttaminen ja sopimusehdot.
Helsinki: Tietosanoma.

Rikama, A., toimitusjohtaja, Kaivinkone ja Maansiirto Rikamat Oy. 2013. Puhelinhaastattelu
19.3.2013. Tekijän hallussa.

Ritvanen, T., hankinta-asiantuntija, Espoon kaupungin hankintapalvelut. 2012. Puhelinhaastattelu
18.12.2012. Tekijän hallussa.

Suomen yrittäjät. 2008. Käsityksiä julkisista hankinnoista. Hakupäivä 15.11.2012,
http://www.yrittajat.fi/File/b30bf491-0279-4e01-a675-f32169acab74/kasityksia_julkisista_hankinnoista2008.pdf.

Tarjova Oy. 2011. Case Altek. Hakupäivä 12.11.2012,
http://www.tarjova.fi/files/Case_Altek.pdf.

Tarjova Oy. 2013. Sähköinen huutokauppa-demo. Hakupäivä 2.5.2013,
http://www.tarjova.fi/piste_demo.

Työ- ja elinkeinoministeriö. 2012. Hankintailmoitukset. Hakupäivä 22.11.2012,
<http://www.hankintailmoitukset.fi/fi/notice/view/2012-058821/>.

Työ- ja elinkeinoministeriö. 2012. Hankintailmoitukset. Hakupäivä 22.11.2012,
<http://www.hankintailmoitukset.fi/fi/notice/view/2012-059513/>.

Työ- ja elinkeinoministeriö. 2012. HILMA. Hakupäivä 4.10.2012,
<http://www.hankintailmoitukset.fi/fi/>.

Työ- ja elinkeinoministeriö. 2012. Kynnysarvot. Hakupäivä 4.10.2012,
<http://www.hankintailmoitukset.fi/fi/docs/kynnysarvot>.

Työ- ja elinkeinoministeriö. 2013. Tilastot 2012. Hakupäivä 29.4.2013,
http://www.hankintailmoitukset.fi/fi/docs/Tilastot_2012.

Valtiovarainministeriö. 2011. Julkaisut ja asiakirjat. Valtion hankintakäsikirja 2010.
Hakupäivä 14.11.2012,
http://www.vm.fi/vm/fi/04_julkaisut_ja_asiakirjat/01_julkaisut/08_muut_julkaisut/20110110Valtio/Hankintakaesikirja.pdf.

Valtiovarainministeriö. 2012. Valtionhallinnon hankintatoimi. Hakupäivä 11.9.2012,
http://www.vm.fi/vm/fi/09_valtionalous/06_valtionhallinnon_hankintatoimi/index.jsp.

World Trade Organization. 2013. About WTO. Who we are. Hakupäivä 26.5.2013,
http://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/who_we_are_e.htm.

LIITTEET

LIITE 1 Haastattelukysymykset hankintakilpailuun osallistuneelle

LIITE 2 Haastattelukysymykset hankintayksikön edustajalle

LIITE 3 Haastattelukysymykset sähköisen huutokaupan ratkaisuja tarjoavan yrityksen edustajalle

HAASTATTELUKYSYMYKSET HANKINTAKILPAILUUN OSALLISTUNEELLE YRITYKSELLE

Haastateltavan tiedot

Kuka olette ja mikä on työnkuvanne?

Kauanko olette työskennelleet maarakennusalalla?

Saako nimenne ja yrityksenne nimen mainita opinnäytetyössäni?

Kysymykset

A. Suhtautuminen sähköiseen huutokauppaan

1. Millaista kokemusta yrityksellänne on julkisista hankinnoista?
2. Mitä tiesitte ennakkoon sähköinen huutokaupasta julkisissa hankinnoissa? Tiesittekö sähköisestä huutokaupasta ja dynaamisesta hankintajärjestelmästä säädetyn lain sisällöstä?
3. Miten kuvailisitte tietoteknisiä valmiuksianne?
4. Minkälainen oli ennakoasenteenne kuullessanne, että hankinnassa käytetään sähköistä huutokauppaa osana hankintamenetelmää?
5. Miten suhtauduite siihen, että aiemmin julkisissa hankinnoissa tarjouksessa esitetty hinta on ollut sitova, mutta sähköistä huutokauppaa käytettäessä se tuli vielä muuttumaan?
6. Tulisiko teidän mielestänne yrittäjille järjestää julkisiin hankintoihin ja sähköiseen huutokauppaan liittyvää koulutusta? Mitä asioita koulutuksen tulisi sisältää?

B. Toimet ennen sähköistä huutokauppaa

1. Miten otitte osallistumishakemusta/tarjousta tehdessänne huomioon, että kilpailutuksessa tullaan käyttämään sähköistä huutokauppaa?
2. Käytittekö tarjouskilpailuun osallistuessa apuna asiantuntijapalveluita? Määritittekö omat raja-arvonne (arvot, joiden alle ette missään tapauksessa tarjoa) ennen huutokauppailannetta? Jätittekö alustavaan tarjoukseen paljon ”huutokauppavaraa”?
3. Millaisena koitte Tarjova Oy:n järjestämän koulutuksen sähköisestä huutokaupasta? Mitä koulutukseen sisältyi?

C. Huutokauppatilanne

1. Millainen itse huutokauppatilanne oli? Millainen sähköinen huutokauppajärjestelmä oli mielestänne käyttöä?
2. Miten toimintaanne vaikutti se, että huutokauppatilanteessa voittava huuto oli aina näkyvissä ja pystyitte halutessanne parantamaan tarjousta?

D. Yleisiä kysymyksiä

1. Mitä hyötyä sähköisen huutokaupan käytöstä oli teille yrityksenä?
2. Mitä haittaa sähköisen huutokaupan käytöstä oli teille yrityksenä? Millaisia haasteita sähköisen huutokaupan käyttäminen voi mielestänne tuoda tarjoajalle?
3. Kuinka paljon kyseinen kilpailutusprosessi vei yrityksenne resursseja/voimavaroja?
4. Millaisia neuvoja antaisitte maarakennusalan yrityksille, jotka aikovat osallistua sähköiseen huutokauppaan?
5. Millaisia terveisiä haluaisitte välittää hankintayksiköille, jotka käyttävät sähköistä huutokauppaa?
6. Millaisiin julkisiin hankintoihin sähköinen huutokauppa mielestänne parhaiten sopii? Esimerkiksi tavara-, palvelu- vai rakennusurakkahankintoihin?
7. Osallistuisitteko uudelleen kilpailutukseen, jossa käytetään sähköistä huutokauppaa? Miten perustelette vastauksenne?

HAASTATTELUKYSYMYKSET HANKINTAYKSIKÖN EDUSTAJALLE

Haastateltavan tiedot

Kuka olette ja mikä on työnkuvanne?

Kauanko olette työskennelleet julkisten hankintojen parissa?

Saako nimenne ja hankintayksikönne nimen mainita opinnäytetyössäni?

Kysymykset

1. Miten olette päätyneet käyttämään sähköistä huutokauppaa hankinnoissanne?
2. Millaisissa hankinnoissa teillä on käytetty sähköistä huutokauppaa (tavara-, palvelu- tai rakennusurakkahankinnoissa)? Erittelisittekö myös millaisissa tavarahankinnoissa?
3. Mitä hankintamenetelmiä olette käyttäneet edellä mainituissa hankinnoissa? Minkälaisiin kilpailutuksiin sähköinen huutokauppa mielestänne sopii?
4. Millaisia odotuksia teillä oli sähköisen huutokaupan käyttämiseen liittyen? Miten nämä odotukset ovat toteutuneet?
5. Kuinka paljon resursseja/voimavaroja sähköisen huutokaupan käyttöönotto on vaatinut teiltä?
6. Millaisia toimia sähköisen huutokaupan esivalmisteluihin sisältyy?
7. Millaista koulutusta järjestätte tarjoajille ennen huutokauppaa? Mitä asioita koulutus sisältää? Kuinka tärkeänä koette tarjoajien kouluttamisen?
8. Millaisia haasteita näette sähköisessä huutokaupassa hankintayksikön kannalta? Entä etuja?
9. Millaisia haasteita näette sähköisessä huutokaupassa tarjoajien kannalta? Entä etuja?
10. Miten sähköisen huutokaupan käyttöönottoon liittyvä uudistus on teidän hankintayksikössänne koettu?
11. Millaisia ongelmia sähköisessä huutokaupassa voi tulla? Miten olette varautuneet esimerkiksi teknisiin ongelmiin?
12. Millaisia neuvoja antaisitte tarjouskilpailuun osallistuvalla yrityksellä sähköiseen huutokauppaan liittyen?

HAASTATTELUKYSYMYKSET SÄHKÖISEN HUUTOKAUPAN RATKAISUJA TARJOAVAN YRITYKSEN EDUSTAJALLE

Haastateltavan tiedot

Kuka olette ja mikä on työnkuvanne?

Kauanko olette työskennelleet julkisten hankintojen parissa?

Saako nimenne ja yrityksenne nimen mainita opinnäytetyössäni?

Kysymykset

A. Sähköisen huutokaupan järjestäminen: Case Altek

1. Mitä hankintamenettelyä hankinnassa käytettiin? Oliko hankinta laadultaan tavara-, palvelu- vai rakennusurakkahankinta?
2. Millaista koulutusta ja tukea annoitte hankintayksikölle?
3. Millaista koulutusta järjestitte tarjoajille? Mitä asioita koulutukseen sisältyi? Mitkä asiat olivat mielestänne tärkeimpiä tarjoajien kannalta?
4. Miten huutokauppakutsu lähetettiin tarjoajille?
5. Millaisia haasteita sähköinen huutokauppa toi tarjoajille? Entä etuja?
6. Millaisia haasteita hankinnassa oli hankintayksikölle? Entä etuja?
7. Miten kuvailisitteko itse huutokauppatilannetta? Kuinka kauan huutokauppavaihe kesti? Missä se järjestettiin? Oliko paikalla paljon ihmisiä?
8. Miten sähköisen huutokaupan käyttö soveltui mielestänne maansiirtotöiden kilpailutukseen?
9. Millaisia haasteita itse näitte tämän huutokaupan järjestämisessä?

B. Tekniikka

1. Miten varaudutte mahdollisiin teknisiin ongelmiin, joita huutokaupan aikana voi ilmetä?
2. Sähköisestä huutokaupasta ja dynaamisesta hankintajärjestelmästä säädetyn lain 2:13.2 § säättää siitä, että sähköisen huutokaupan jokaisessa vaiheessa tulee toimittaa tarjoajille välittömästi vähintään sellaiset tiedot, joiden perusteella he voivat tarkistaa keskinäisen järjestyksensä. Miten tämä käytännössä toteutetaan huutokaupassa?
3. Miten turvataan se, että toimitettavat tiedot tulevat tarjoajille samanaikaisesti?

4. EU:n komissio on työasiakirjassaan kuvannut sähköisten hankintavälineiden lokitietoja koskevia vaatimuksia. Miten nämä vaatimukset on otettu huomioon teidän huutokauppa-järjestelmässänne?

C. Yleisiä kysymyksiä

1. Mitä muita hankintamenetelmiä järjestämienne sähköisten huutokauppojen yhteydessä on käytetty? Millaisista hankinnoista (tavara-, palvelu- vai rakennusurakkahankinta) on ollut kyse?
2. Millaisiin kilpailutuksiin sähköinen huutokauppa mielestänne parhaiten sopii?
3. Miten sähköinen huutokauppa soveltuu käytettäväksi rakennusurakkahankinnoissa? Mitä asioita siinä tulee erityisesti ottaa huomioon?
4. Millaisia määrällisiä vertailukriteereitä teidän järjestämässänne sähköisissä huutokaupoissa on käytetty?
5. Mitä ongelmia sähköisessä huutokaupassa voi tulla?
6. Mitä haasteita näette sähköisessä huutokaupassa ja sen käyttämisessä osana hankintaprosessia? Entä mitkä ovat sähköisen huutokaupan hyvät puolet?
7. Millaisia neuvoja antaisitte tarjoajalle sähköiseen huutokauppaan liittyen?