

TALOUSOHJATTU HANKINTAMENETTELY



LEHTO

TALOUSOHJATTUA RAKENTAMISTA

Miika Mielityinen

JOHDANTO

Vuoropuhelusta hankintaan

- Vuoropuhelu hankintayksikön ja toimittajan kanssa on ennen hankintailmoituksen julkaisua täysin laillista. Hankintayksikön tehtävänä on huolehtia siitä, että kukaan tarjoajista ei saa perusteetonta kilpailuetua
- Perinteinen urakointikäytäntö, missä tilaaja teettää erikseen suunnitteluratkaisun ja kilpailuttaa sen perusteella urakan, ei hyödynnä eri osapuolten osaamista täysimääräisesti ja sopii erittäin huonosti vaativiin hankkeisiin
- Vaativissa hankkeissa on mahdollista hyödyntää hankintatapana ns. allianssimallia.
- Allianssimallissa hankkeen eri osapuolet (tilaaja, suunnittelija, urakoitsija ja mahdolliset materiaalitoimittajat) solmivat yhteisen sopimuksen ja muodostavat allianssin. palveluntuottajan valinta perustuu neuvottelumenettelyyn, jossa tärkeänä kriteerinä on ryhmän kyky toimia yhteiseksi hyväksi allianssissa. Allianssimalli edellyttää tilaajapuolen vahvaa resursointia sekä pitkäkestoisen hankintamenettelyn että sopimuskauden aikana, eikä siksi ole käyttökelpoinen tapa valtaosassa urakkahankintoja.
- Neuvottelumenettelyä olisi hyvä käyttää monimutkaisissa hankkeissa. Tämä edellyttää tilaajalta vahvaa resursointia ja osaamista. Neuvotteluissa voidaan myös vielä ”myydä” omaa tuotetta.
- Avointa menettelyä voidaan suositella käytettäväksi alle 1 M euron hankkeissa.
- Rajoitettu menettely on käyttökelpoinen menettelytapa kaikissa hankkeissa, jotka eivät edellytä neuvotteluja.
- Uusi malli mahdollistaa opettajien osallistumisen suunnitteluun

JOHDANTO

Kilpailutusmalleja

1

Neuvottelumenettely
/ kilpailullinen
neuvottelumenettely

- Mahdollistaa tilaajan ja tarjoajan väliset neuvottelut
- 2-vaiheinen, kestoaltaan muita hankintamenettelyjä pidempi
- Muita menettelyjä perusteellisempi hankintatapa
- Kilpailutuksen tulos ennustettavampi
- Voi johtaa allianssin muodostamiseen

2

Rajoitettu
menettely

- 2-vaiheinen, ei sisällä neuvotteluja
- Valitut tarjoajat (min 5. pääsevät jättämään lopullisen tarjouksen)

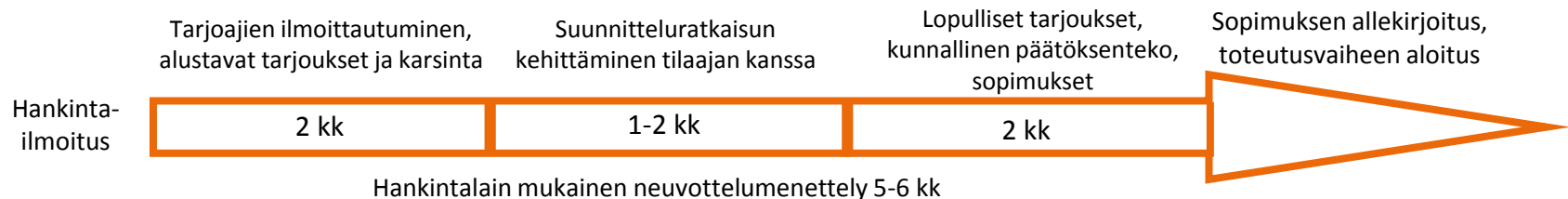
3

Avoin menettely

- Kaikki tarjoajat voivat jättää tarjouksen, ei sisällä neuvotteluja
- Nopein hankintamenettelyn muoto
- Sisältää riskin mustan hevosen menestymisestä

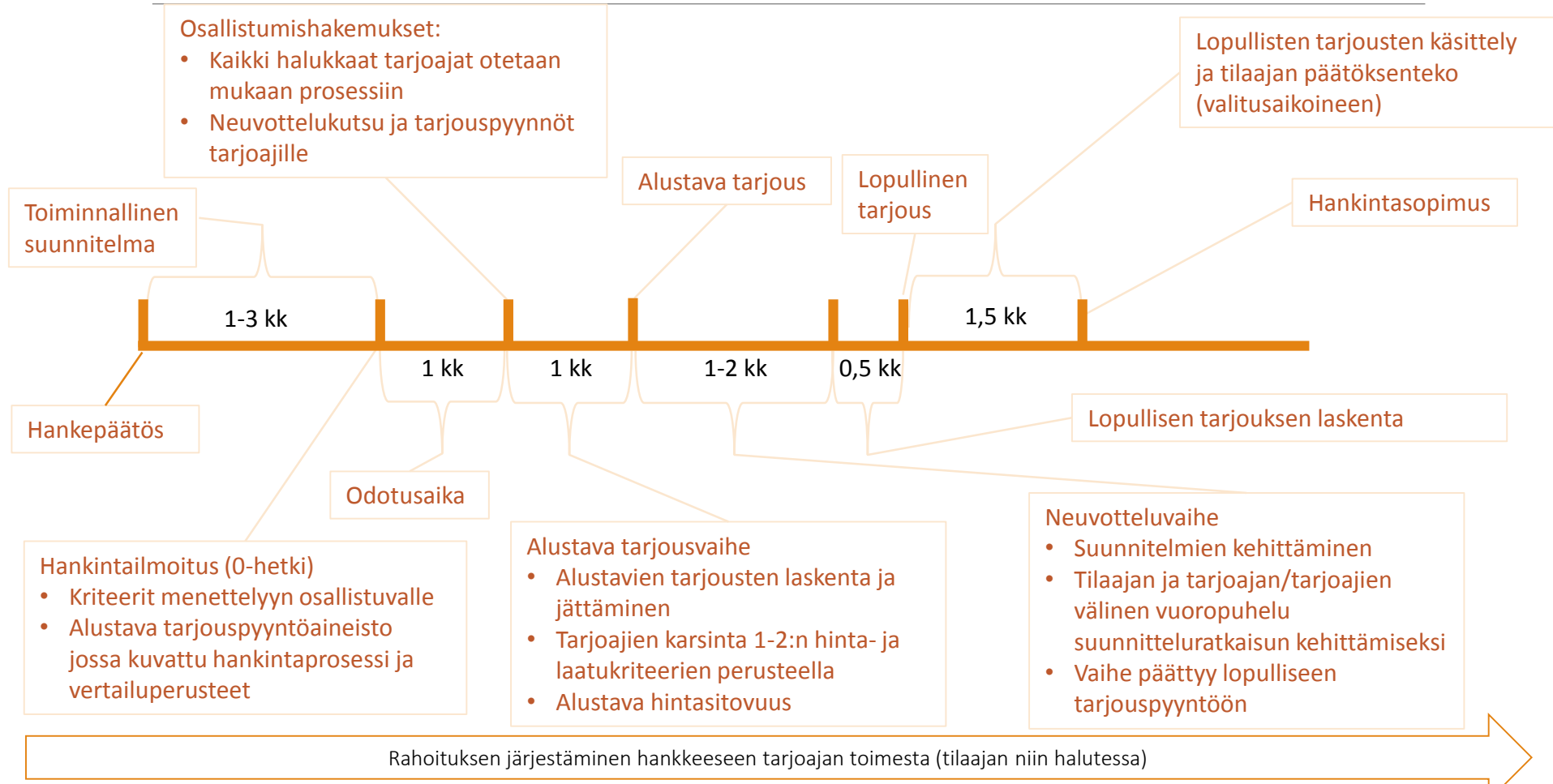
TILAAJAN NÄKÖKULMASTA ONNISTUNUT HANKINTAMENETTELY

1. Luotettava sekä teknisesti ja taloudellisesti toimituskykyinen kumppani
2. Laadullisesti ja toiminnallisesti onnistunut tilaratkaisu
3. Elinkaarikustannuksiltaan edullinen hinta-/laatu suhde
4. Kumppanin sitoutuminen rakentamisen laatuun markkinakäytäntöjä pidemmällä jopa 10 vuoden takuuajalla
5. Kiinteistön huollon palveluiden ja järjestelmien liittäminen suunnitteluun ja rakentamiseen
6. Hankintamenettelyn tehokas läpivienti (5-6 kk hankintailmoituksesta sopimukseen) ja tilojen nopea käyttöönotto
7. Parhaiden elementtien hyödyntäminen uusista hankintamuodoista kuten allianssimallista (suunnitelmien kehittäminen tilaajan kanssa) ja elinkaarimallista (toteuttajan pidempiaikainen vastuu kokonaisuudesta ja kiinteistön huoltopalveluiden liittäminen hankintaan)



NEUVOTTELUMENETTELY

Työkalu onnistuneen hankintamenettelyn toteutukseen



VALINTAKRITEERIT

Valitaan suorituskykyinen ja kustannustehokas kumppani

- Hankintaprosessiin valinta perustuen vähimmäisvaatimusten täyttymiseen:

Taloudellinen suorituskyky
Referenssihankkeet
Tilaajavastuulain mukaisten velvoitteiden täytyminen
Osoitus kyvykkyydestä järjestää hankkeen rahoitus tilaajan asettamien kriteerien mukaisesti (tilaajan valinta sisällytetäänkö rahoitusta projektiin)
Sitoutuminen YSE:ä pidempään takuuajaksi esim. 5 vuotta

OS. KRITEERIT

- Neuvotteluvaiheeseen valinta perustuu alustavaan tarjoukseen:

Sitova budjettihinta investoinnille (neuvotteluvaiheessa voidaan poiketa budjettihinnasta +/- 10 % suunnitteluratkaisun muutosten perusteella)
Sitova budjettihinta kiinteistön huoltopalveluille (neuvotteluvaiheessa voidaan poiketa budjettihinnasta +/- 10 % suunnitteluratkaisun ja huoltopalveluiden sisällön muutosten perusteella)
Sitova hinta rahoitukselle pl. viitekorkomuutokset (jos rahoitus sisältyy)

HINTA 60 %

Suunnitteluratkaisun toiminnallisuus tilaajan tavoitteisiin verrattuna (tärkein ja suurin painoarvo)

Suunnitteluratkaisun elinkaarietäällisuusnäkökulmat

Rakentamis- ja käyttövaiheen projektisuunnitelma

Työmaan avainhenkilöiden kokemus (referenssit)

Sitoutuminen YSE:ä pidempään takuuajaksi esim. 5 vuotta

LAATU (40 %)

- Jos neuvotteluvaiheessa mukana 1 tarjoaja, urakkahinta ja kiinteistön hoitopalveluiden hinta voi elää +/- 10 % tilaajan kanssa yhdessä tehdyn suunnitteluratkaisun kehitystyön perusteella (hintamuutokset todennetaan open book –menettelyllä)

- Jos neuvotteluvaiheessa mukana 2 tarjoajaa, lopullisen tarjouksen valintaperusteina käytetään samoja perusteita kuin alustavaan tarjoukseen:

- Arvioidaan lopullista hintaa (urakoinnin ja kiinteistön hoidon hinnat tarkentuneet)
- Arvioidaan lopullista laatua (suunnitelmia kehitetty tilaajan suunnittelupalautteen perusteella)

VALINTAKRITEERIT

Esimerkki suunnitteluratkaisun toiminnallisuutta arvioivista laatuvertailuperusteista

- Laatuvertailun tavoitteena on, että tilat, varustus ja kalustus toteuttavat tilaajan toiminnallisen suunnitelman mukaisia tavoitteita.
- Arviointikriteerit ovat esim. seuraavat:
 - Tilat, varustus ja kalustus tukevat oppilaan aktiivisuutta, kokeilevaa oppimista ja itsenäisyyttä oppijana sekä kannustavat oppilasta yhteistyöhön muiden oppilaiden kanssa
 - Tilat, varustus ja kalustus mahdollistavat monipuoliset ja vaihtuvat pedagogiat kuten yksin- pari- ja ryhmätyöskentelyn, muuntuvat ryhmät ja oppimisen hajauttamisen eri tiloihin
 - Tilat, varustus ja kalustus tukevat virtuaalista oppimista, jossa yhdistyvät moderni teknologia ja verkkotyöskentelyn mahdollisuudet
 - Tilatehokkuuteen on kiinnitetty erityistä huomiota ja tilat ovat monipuolisesti eri käyttäjäryhmien hyödynnettävissä
- Vertailu suoritetaan alakriteerikohtaisesti. Kunkin alakriteerin osaltaan annetaan raakapisteitä 1 (tyytyttävä), 2 (hyvä) tai 3 (erinomainen). Parhaat raakapisteet saanut tarjoaja saa vertailuperusteen osalta yy pistettä. Muiden tarjoajien pisteet lasketaan kaavalla tarjoajan raakapisteet / parhaan tarjouksen raakapisteet x yy.
- Vertailua toteutettaessa arvioidaan sanallisesti kriteerien toteutuminen annetulla asteikolla ja tarjoajien väliset erot perustellaan myös sanallisesti.
- Tarjoajaa pyydetään laatimaan esitys siitä, miten tarjouksessa tilaajan määrittelemät, esteettömyyteen liittyvät tavoitteet toteutuvat.
- Tarjouspyynnössä on yksilöitävä tarjouksen liitteenä toimitettavien suunnitelmien ja selvitysten laatu ja sisältö.

LIITTEET

MITÄ KILPAILUTETAAN JA MITÄ EI

Miksi kiinteistökehityskohteita ei kilpailuteta?

- Hankintalain mukaan rakennusurakkasopimukset on kilpailutettava. Rakennusurakkasopimuksella tarkoitetaan hankintasopimusta, jonka tarkoituksena on rakennustyön tai rakennusurakan toteuttaminen taikka suunnittelu ja toteuttaminen yhdessä.
- Sen sijaan ns. kiinteistökehityskohteita ei kilpailuteta hankintalain mukaisesti. Suunnitteluvaraus on ei-kilpailullinen tontinluovutuksen muoto. Kunta tekee omistamalleen maa-alueelle varauksen yksityiselle yritykselle ennen kaavoituksen aloittamista. Suunnitteluvaraus myönnetään yleensä vuodeksi tai kahdeksi. Suunnitteluvarauksen haltija tekee varauksen edellyttämän suunnittelun ja selvitystyön omalla kustannuksellaan. Suunnitteluvarauksen saaja valitaan elinkeinopoliittisin perustein. Tällöin noudatetaan suunnitteluvarauksen myöntämisessä avoimuutta ja läpinäkyvyyttä.