



# Markkinavuoropuheluprosessi

Suomen Itämeri-instituutti, Interreg Europe – iBuy project, 2019



# 1. Markkinavuoropuheluprosessi

Tässä materiaalissa käydään läpi julkisten hankintojen markkinavuoropuheluprosessi. Materiaalissa käydään myös tiivistetysti läpi tietopyyntö sekä tekninen vuoropuhelu, mutta painopistealue on markkinavuoropuheluprosessissa. Materiaalissa annetut ohjeet ovat kirjoittajan omia näkemyksiä ja sovellettaessa mahdollisia materiaalissa annettuja viittauksia lakiin tai oikeustapauksiin, soveltajan tulee tutustua voimassa olevaan lakiin tai oikeustapausten alkuperäisiin teksteihin osoitteessa [finlex.fi](http://finlex.fi).

## 1.1. Markkinavuoropuhelu julkisissa hankinnoissa

Kansalliset hankintalait, EU-direktiivit julkisista hankinnoista sekä Maailman kauppajärjestön (WTO) asetukset julkisista hankinnoista korostavat neljää peruseriaatetta – avoimuutta, syrjimättömyyttä, suhteellisuutta sekä tasapuolisuutta/yhdenvertaisuutta. Julkinen hankinta (julkinen tarjouskilpailu) noudattaa siis lähtökohtaisesti samoja peruseriaatteita, kuin yksityisen sektorin tarjouskilpailut (B2B). Ainoana merkittävänä erona on julkisten hankintojen ”lopullisuus”. Tämä tarkoittaa sitä, että kun julkisen hankinnan tarjouspyyntö on julkaistu tai tarjous on jätetty, ovat ne lähtökohtaisesti lopullisia, eikä niitä voi enää muokata. Neuvottelumenettely tai kilpailullinen neuvottelumenettely mahdollistavat tarjouspyynnön ja tarjousten muokkaamisen tietyissä hankintalain sallimissa rajoissa, mutta tässä materiaalissa ei keskitytä edellä mainittuihin hankintamenettelytapoihin. Miten siis välttää ne ongelmat ja sudenkuopat, jotka usein tulevat esille vasta, kun julkisen hankinnan tarjouspyyntö on julkaistu ja tarjoukset jätetty? Yksi hyväksi todettu menettelytapa on ennakoiva markkinavuoropuhelu. Markkinavuoropuhelua hyödynnetään yksityisen sektorin tarjouskilpailuissa käytännössä aina.

Julkisen hankinnan markkinavuoropuhelu on niin sanottu ennakoiva vuoropuhelutilaisuus tulevasta hankinnasta ennen kuin tarjouspyyntö on julkaistu ja ennen kuin tarjouskilpailu on aloitettu. Lainsäädäntö ei aseta mitään erityisvaatimuksia markkinavuoropuhelulle, joten käytännössä markkinavuoropuhelu hankintayksikön ja tarjoajan välillä on täysin vapaamuotoista sekä avointa. Hankintalaki tai EU-direktiivit eivät myöskään kosketa markkinavuoropuhelua, koska varsinainen julkinen hankinta ja tarjouskilpailu eivät ole vielä alkaneet tässä vaiheessa. Tässä tulee kuitenkin huomioida se, ettei markkinavuoropuhelussa anneta tulevasta tarjouskilpailusta ja tarjouspyynnön sisällöstä mitään sellaista tietoa, joka saattaa asettaa tarjoajat eriarvoiseen asemaan lopullisen tarjouskilpailun käynnistyessä. Huomioitavaa on myös se, että vaikka lainsäädäntö ei aseta erityisvaatimuksia ennakoivalle markkinavuoropuhelulle, tulee vuoropuhelun noudattaa kuitenkin neljää peruseriaatetta – avoimuutta, syrjimättömyyttä, suhteellisuutta sekä tasapuolisuutta/yhdenvertaisuutta.

Markkinavuoropuhelua voidaan hyödyntää niin pienhankinnoissa, kansallisissa hankinnoissa kuin myös EU-hankinnoissa. Lainsäädäntö ei edellytä järjestämään markkinavuoropuhelua, mutta esimerkiksi EU-hankinnoista hankintayksikön tulee tietyin edellytyksin julkaista

ennakkoilmoitus tulevan hankinnan sisällöstä sekä aikataulusta. Ennakkoilmoitus voidaan myös muotoilla ”kutsuksi markkinavuoropuhelutilaisuuteen”, jonka tarkoituksena on siis järjestää avoin keskustelutilaisuus tulevasta hankinnasta. Samaa menettelytapaa voidaan siis hyödyntää myös pienhankinnoissa ja kansallisissa hankinnoissa.

## 1.2. Markkinavuoropuheluprosessi

Yksinkertaisuudessaan markkinavuoropuhelu on avoin keskustelutilaisuus, johon hankintayksikkö kutsuu potentiaalisia tarjoajia keskustelemaan vapaamuotoisesti tulevasta hankinnasta. Käytetyin ja myös lainsäädännön suosittelema tapa on julkaista hankintojen ilmoituskanavassa HILMA:ssa ennakkoilmoitus tulevasta hankinnasta ja muotoilla se esimerkiksi seuraavanlaisesti: *”Ennakkoilmoitus: Kutsu markkinavuoropuheluun xxx -hankinnasta, xx.xx.20xx klo xx”*. Tällä hetkellä hankintojen ilmoituskanavassa HILMA:ssa voi julkaista ainoastaan hankintailmoituksia, korjausilmoituksia sekä jälki-ilmoituksia, joten ennakkoilmoituksen tekeminen tarkoittaa käytännössä vain hankintailmoituksen tekemistä ja sen nimeämistä ennakkoilmoitukseksi ja esimerkiksi kutsuksi markkinavuoropuheluun. Ennakkoilmoituksen markkinavuoropuhelukutsun sisältö voi olla melko vapaamuotoinen, esimerkiksi seuraavanlainen:

- *Tämä on ilmoitus markkinavuoropuhelun käynnistämisestä osana hankinnan suunnittelua. Tämä ei ole hankintailmoitus eikä tällä aloiteta varsinaista tarjouskilpailua tulevasta hankinnasta. Tavoitteena on kartoittaa markkinoita ja käynnistää avoin vuorovaikutusprosessi hankintayksikön ja potentiaalisten tarjoajien välillä ja käydä läpi vaihtoehtoisia näkemyksiä sekä ratkaisuehdotuksia hankintayksikön vaatimuksia vastaavan hankinnan kilpailuttamiseksi. Osallistuminen markkinavuoropuheluun tai sen jälkeen toteutettavaan tietopyyntöön ei sido tarjoajaa tarjouskilpailuun osallistumiseen, eikä myöskään ole edellytyksenä myöhemmin varsinaiseen tarjouskilpailuun osallistumiselle. Tähän tilaisuuteen tulematta jättäminen ei sulje pois osallistumista mahdolliseen varsinaiseen tarjouskilpailuun. Markkinavuoropuhelutilaisuuteen osallistuminen ei vaikuta tarjoajan asemaan itse kilpailutusprosessissa. Markkinavuoropuhelussa on mahdollista esittää kommentteja sekä käydä avointa keskustelua hankintaa valmistelevien viranhaltijoiden kanssa sekä muiden paikallaolevien kesken.*

Vaikka lainsäädännön näkökulmasta ennakkoilmoitus ja markkinavuoropuhelu eivät sido hankintayksikköä tai potentiaalisia tarjoajia mihinkään ja varsinaista tarjouskilpailua ei ole aloitettu, ei markkinavuoropuhelussa saa kuitenkaan antaa mitään sellaista tietoa, joka saattaa asettaa potentiaaliset tarjoajat eriarvoiseen asemaan. Hankintayksikkö ei siis saa antaa markkinavuoropuhelun aikana sellaista tietoa paikalla olleille potentiaalisille tarjoajille, jota ei julkaista tarjouspyynnössä tai jota ei ole muutoin avoimesti ja vapaasti saatavilla.

Vaikka markkinavuoropuhelu on täysin vapaamuotoinen ja avoin keskustelutilaisuus, jonne voi tulla samaan aikaan useampia potentiaalisia tarjoajia, tulee hankintayksikön varmistua siitä, että käytävää keskustelua ohjataan selkeästi ja paikallaolijoille tuodaan selvästi esille, mistä on

tarkoitus keskustella, mistä voidaan keskustella ja mistä ei voida keskustella. Tässä(kin) on hyvä hyödyntää maalaisjärkeä ja potentiaaliset tarjoajat saavat ilman muuta esittää laaja-alaisesti käytännössä minkälaisia kysymyksiä tahansa. On hankintayksikön vastuulla kommentoida oikein tai olla kommentoimatta esitettyihin kysymyksiin, lainsäädännön mukaisesti.

Tänä päivänä monet hankintayksiköt hyödyntävät *ulkopuolista fasilitoijaa tai konsulttia* markkinavuoropuhelun toteuttamisessa. Tämä on todettu hyväksi toimintatavaksi, koska tällöin markkinavuoropuhelua johtaa ulkopuolinen neutraali osapuoli ja hankintayksikkö voi keskittyä keskustelemaan potentiaalisten tarjoajien kanssa. Tässä tulee kuitenkin huomioida se, että fasilitoijan tulee hallita julkisten hankintojen peruseräatteen, lainsäädäntö, sopimusoikeus sekä julkisten hankintojen sisällöllinen tulkinallisuus. Fasilitoijan tulee olla kykeneväinen ohjaamaan keskustelua sekä myös tuomaan selkeästi esille, jos joihinkin kysymyksiin ei voida vielä vastata. Fasilitoijan merkittävin rooli on toimia niin sanotusti kysymysten vastaanottajana sekä edustaa hankintayksikköä tulevan hankinnan sisällöllisten asioiden esittelijänä.

Fasilitoija ei toimi vain juontajana tai keskustelun herättäjänä, vaan hänen tulee varmistaa, että keskustelut noudattavat neljää peruseräatetta ja että hankintayksikkö saa tarpeelliset lisätiedot potentiaalisilta tarjoajilta tulevaa hankintaa varten. Seuraavassa listassa on esitetty kysymyksiä, joista usein keskustellaan markkinavuoropuheluissa:

- *Minkälaiset ovat tarjouspyynnössä riittävät tarjoajien soveltuvuusvaatimukset?*
- *Minkälaisia sekä kuinka monta kappaletta referenssejä on hyvä vaatia tarjoajilta?*
- *Minkälaisia ehdottomia vaatimuksia hankinnan kohde edellyttää?*
- *Minkälaisia henkilöstövaatimuksia tarjoajalle tulee asettaa?*
- *Minkälaiset tarjousten vertailuperusteet soveltuvat parhaiten hankinnan kohteeseen (hintaa ja laatu, vai vain hinta)?*
- *Minkälainen hankemuoto soveltuu parhaiten hankinnan kohteeseen?*
- *Miten liikevaihtovaatimus tulee ottaa huomioon?*
- *Millainen on sopiva hinnoittelumalli/hinta myytävälle tuotteille/palveluille?*
- *Mitä asioita sopimusehdoissa tulee huomioida lain edellyttämien sopimusehtojen lisäksi?*
- *Minkälaisia bonus- tai sanktiomalleja voidaan hyödyntää?*
- *Mitä asioita takuuajassa ja aikataulussa tulee ottaa huomioon?*
- *Miten immateriaalioikeudet tai niiden siirtyminen tulee ottaa huomioon?*
- *Paljonko valittu toimija tarvitsee aikaa arvion mukaan hankintasopimuksen allekirjoituksesta toiminnan aloittamiseen?*
- *Miten vastuunjakoa on hyvä toteuttaa (esim. vuokravastuujaon mukaisesti, tietyin tarkennuksin)?*
- *Mitä muita ratkaisuja tai asioita on hyvä ottaa huomioon?*

Ylläolevassa listassa on paljon sellaisia kysymyksiä, jotka liittyvät vahvasti hankinnan kohteeseen: palveluhankinta, laite- tai tavarahankinta, rakennusurakka, käyttöoikeussopimus tai -urakka jne. ja osa listan kysymyksistä ei sovellu sellaisenaan jokaiseen hankintaan. Esimerkiksi jos rakennusurakkaan toivotaan pienempien yritysten jättävän myös tarjouksia,

saattaa hankemuotona jaettu urakka olla parempi vaihtoehto kuin kokonaisvastuu-urakka. Käyttöoikeussopimuksen kilpailutuksessa vuokravastuujakoa suurempi merkitys on sillä, mitä lisävaatimuksia vastuunjakoasioissa tulee ottaa huomioon. Usein tarjouspyynnön soveltuvuusvaatimuksissa mainitaan myös liikevaihtovaatimus, jolla varmistetaan tarjoajan kyvykkyys toteuttaa hankinnan kohde. Liikevaihtovaatimus herättää toisinaan keskustelua ja tähän fasilitoijan tulee kyetä reagoimaan oikealla tavalla ja ennen kaikkea lain edellyttämällä tavalla. Hankintalain mukaan ehdokailta ja tarjoajilta vaadittava vuotuinen vähimmäisliikevaihto saa olla enintään kaksi kertaa hankintasopimuksen ennakoidun arvon suuruinen. On myöskin hyvä huomioida se, että markkinavuoropuhelun aikana esitettyihin kysymyksiin saadut vastaukset eivät välttämättä ole sellaisenaan hyödynnettävissä tulevan tarjouspyynnön laidinnassa. Eli hankintayksikön ja erityisesti fasilitoijan tulee ottaa huomioon, ettei saatujen kommenttien tai vastausten hyödyntäminen sellaisenaan saa muodostaa syrjiviä kriteerejä lopulliseen tarjouspyyntöön.

Joidenkin hankintojen kohde saattaa olla sellainen, että potentiaaliset tarjoajat haluaisivat nähdä markkinavuoropuhelussa erilaisia havainnekuvia, asiakirjoja tai muita suunnitelmia hankinnan sisällöstä. Tällaisia hankintoja voivat olla esimerkiksi rakennusurakat, ja usein hankintayksikön edustajat pohtivat, voiko avoimessa markkinavuoropuhelutilaisuudessa näyttää tulevan rakennuskohteen piirustuksia vai meneekö niiden näyttäminen liian tarkkojen ennakkotietojen esittämiseen. Jos esimerkiksi tarjouskilpailun aikana jokaisella potentiaalisella tarjoajalla on mahdollisuus ladata kyseiset piirustukset hankintayksikön palvelimelta tms. itselleen, ei ongelmaa lähtökohtaisesti ole. Eli jos asiakirjat on myöhemmin tarkoitus julkaista kaikille tai asiakirjat ovat avoimesti ja täysin vapaasti ja rajoituksetta kaikkien saatavilla, voidaan kyseisiä asiakirjoja tai piirustuksia esitellä markkinavuoropuhelussa.

Edellä mainitussa tilanteessa tulee kuitenkin huomioida valittava hankintamenettely. Jos hankintayksikkö valitsee avoimen menettelyn sijaan hankintamenettelyn, joka saattaa lain sallimissa rajoissa rajata osan tarjoajista ulos soveltuvuusvaatimusten osalta, ja näin ollen tiettyjen asiakirjojen tai vaikkapa rakennusurakkaan liittyvien piirustusten saatavuus rajoittuu, ei kyseisiä dokumentteja voi välttämättä näyttää markkinavuoropuhelussa. Markkinavuoropuhelussa voidaan siis näyttää lähtökohtaisesti vain sellaisia hankintayksikön laatimia dokumentteja, asiakirjoja ja vaikkapa rakennusurakan piirustuksia, jotka ovat avoimesti kaikkien saatavilla myös tarjouskilpailun aikana. Se onko asiakirjojen tai rakennusurakan piirustusten näyttämisestä varsinaista hyötyä tai ohjaako dokumenttien näyttäminen liikaa tai onko esimerkiksi turvallisuusriski, on asia erikseen ja tarkkaan harkittava. Tulevan hankinnan ja valitun menettelyn kannalta tärkeintä on, että samat tiedot ovat kaikkien saatavilla tai osallistuminen on kaikille avointa.

Usein markkinavuoropuhelussa on keskustelun aiheena vastuullisuus ja tänä päivänä monissa hankinnoissa, erityisesti rakennusurakoissa, saatetaan tarjouspyyntöön asettaa niin sanottuja työllisyyskriteerejä. Työllisyyskriteerit voivat olla soveltuvuusvaatimuksissa tai esimerkiksi pisteytettävissä vertailukriteereissä. Hankinnat tukevat useimmiten hankintayksikön strategiaa ja esimerkiksi alueen elinkeinoelämää ja työllistämistästrategiaa, ja usein markkinavuoropuheluissa nouseekin esille paikallisuus.

Hankintayksikön toimialueen yritykset ja kunnallispolitiikat osallistuvat usein markkinavuoropuhelutilaisuuteen ja tuovat omissa kysymyksissään ja kommentissaan esille, kuinka paikallisia yrityksiä tulisi saada mukaan tulevaan hankintaan. Edellä mainituissa keskusteluissa saattaa nousta usein esille hankintojen työllisyyskriteerit paikallisuutta ajatellen ja tällöin kyseiset kriteerit tulee muotoilla lopulliseen tarjouspyyntöön siten, että paikallisuudesta voidaan hyötyä, mutta paikallisuutta kuitenkin suosimatta. Fasilitoijalla on tässä merkittävä rooli ja hänen tulee kyetä tulkitsemaan ja esittämään miten esimerkiksi työllisyyskriteerit voidaan ottaa huomioon paikallisuutta hyödyntäen, mutta paikallisuutta kuitenkin suosimatta.

Markkinavuoropuhelussa ei ole erikseen kiellettyä esittää kysymyksiä paikallisten yritysten suosimisesta vs. paikallisten yritysten hyödyntämisestä, mutta hankintayksikön ja fasilitoijan vastuulla on varmistaa se, että kaikki markkinavuoropuheluun osallistuvat osapuolet tiedostavat neljän peruseriaatteen mukaiset toimintatavat. Usein voi käydä siten, että markkinavuoropuhelussa tietyt epäselvät tai tulkinnalliset asiat, esimerkiksi työllisyyskriteerien hyödyntäminen paikallisuutta ajatellen, selkiytyvät paikallaolijoille ja paikallisuuden suosimisen ero paikallisuudesta hyötymiseen tiedostetaan.

Liian epämääräinen tai epäselvä keskustelutapa paikallisuudesta tai paikallisuuteen liittyvistä kriteereistä saattaa tuoda potentiaalisille tarjoajille vääränlaista tietoa tulevan tarjouspyynnön sisällöllisistä vaatimuksista ja siitä, miten tarjouspyynnön vaatimukset muotoillaan paikallisia tarjoajia ajatellen. Usein vastuulliset työllistämiskriteerit esitetään soveltuvuusvaatimuksina tarjouspyynnöissä, jolloin niitä ei pisteytetä eikä vertailla ja taataan näin selkeämpi lähtökohta niiden hyödyntämiselle, esimerkiksi seuraavalla tavalla:

- *Soveltuvuusvaatimukseksi asetettu työllistämiskriteeri edellyttää voittaneen tarjoajan työllistävän työttömän työnhakijan omaan palvelukseen, joko hankinnan kohteeseen olevaan toimeksiantoon tai omaan palvelukseen muualle.*
- *Jos voittanut tarjoaja työllistää työttömän työnhakijan hankintayksikön toimialueelta, on hankintayksikkö sitoutunut suorittamaan bonuspalkkion tarjoajalle.*

Ensimmäisessä kohdassa ei suosita yhtäkään tarjoajaa, koska sama soveltuvuusvaatimus koskettaa kaikkia tarjoajia ja voittanutta tarjoajaa edellytetään työllistämään työtön työnhakija. Toisessa kohdassa ei myöskään suosita yhtäkään tarjoajaa, koska kyseinen bonusmalli on niin sanotusti täysin vapaaehtoinen eikä näin ollen syrjivä.

Seuraavassa listassa on esitetty hyväksi koettu etenemistapa markkinavuoropuhelun toteuttamiseksi:

- Markkinavuoropuhelusta tiedottaminen avoimesti potentiaalisille tarjoajille
- Selkeä ohjeistus mistä on tarkoitus keskustella ja millä laajuudella

- Selkeä lista kysymyksistä, joita hankintayksikkö on pohtinut tulevaa hankintaa ajatellen
- Sopiminen tulevien jatkotoimenpiteiden tiedottamisesta sekä aikataulusta
- Neljän peruseriaatteen hyödyntäminen keskusteluissa

Pienhankinnasta voidaan myös järjestää markkinavuoropuhelu. Hankintalaki ei koske pienhankintoja, mutta EU-direktiivien neljä peruseriaatetta kylläkin, joten suositeltava tapa pienhankintojen markkinavuoropuhelun toteuttamisessa on kutsua ne potentiaaliset tarjoajat (3-5 kpl) keskustelemaan tulevasta hankinnasta, joille mahdollisesti toimitettaisiin myös varsinainen tarjouspyyntö. Pienhankintojen markkinavuoropuhelukutsu ja myös varsinainen tarjouspyyntö voidaan julkaista hankintojen ilmoituskanavassa HILMA:ssa, mutta lainsäädäntö ei sitä edellytä. Pienhankinnoista voidaan siis ilmoittaa ja tiedottaa myös vain sähköpostitse, mutta pienhankintojen tarjousten vertailussa tulee kuitenkin noudattaa neljää peruseriaatetta aivan samoin kuin kansallisten hankintojen ja EU-hankintojen tarjousten vertailussa. Kansallisten hankintojen ja EU-hankintojen hankintailmoitukset ja tarjouspyynnöt tulee julkaista HILMA:ssa.

Tietyt toimialat saattavat olla todella kilpailtuja ja tämä saattaa toisinaan aiheuttaa sen, että markkinavuoropuhelussa ei välttämättä käydä kovinkaan avointa keskustelua tai keskustelua ei meinaa syntyä millään. Samassa markkinavuoropuhelutilaisuudessa voivat olla yhtä aikaa kilpailijat saman pöydän äärellä keskustelemassa hankintayksikön edustajien kanssa ja tiettyjen toimialojen edustajat eivät mielellään esitä julkisesti kysymyksiä tai kommentteja, jotka saattavat hyödyntää heidän kilpailijoitaan. Tässä fasilitoijan rooli korostuu taas kerran merkittävästi. Joskus subtanssiasiantuntijat saattavat selkeyttää tiettyjen hankintojen markkinavuoropuhelua ja edesauttaa keskustelun syntymistä. Esimerkiksi paloasemarakennusurakoiden tai sote-palveluiden hankintojen markkinavuoropuhelussa saattaa olla etua, jos hankintayksikön ja fasilitoijan lisäksi mukana on myös viranomainen tai muu asiantuntija, joka voi toimia neutraalina osapuolena antaen asiantuntijan näkemyksen tulevan hankinnan sisällöllisistä tarpeista. Paloviranomaiset, sosiaali- ja terveysalan viranomaiset sekä eri tutkimuslaitosten ja korkeakoulujen/yliopistojen asiantuntijat voivat toimia tarvittaessa asiantuntijoina markkinavuoropuhelussa.

**Tietopyynnön** toteuttaminen tapahtuu samoin menetelmin kuin markkinavuoropuhelu, mutta tietopyynnössä ei järjestetä avointa keskustelutilaisuutta tms., vaan ainoastaan julkaistaan lista kysymyksistä, joihin hankintayksikkö toivoo saavansa vastauksia potentiaalisilta tarjoajilta. Kysymyslista voi olla käytännössä täysin sama, joka usein ohjaa markkinavuoropuhelun keskusteluosioita. Lähtökohtaisesti kysymykset ja vastaanotetut vastaukset potentiaalisilta tarjoajilta julkaistaan esimerkiksi hankintayksikön verkkosivuilla. Potentiaalisten tarjoajien antamat vastaukset tai kommentit julkaistaan jokaisen esitetyn kysymyksen alla nimettöminä. Mikäli markkinavuoropuhelutilaisuuteen on tullut vähäinen määrä potentiaalisia tarjoajia tai jos keskusteluiden aikana on noussut lisää merkittäviä kysymyksiä, voidaan markkinavuoropuhelun jälkeen toteuttaa myös tietopyynnön julkaisu, johon on kerätty täsmennetty lista kysymyksistä.

**Tekninen vuoropuhelu** on prosessiltaan täysin vastaava kuin markkinavuoropuhelu, mutta siinä keskustelut käydään kahden kesken hankintayksikön ja potentiaalisen tarjoajan kesken. Tässä korostuu fasilitoijan rooli sekä selkeiden toimintatapojen ja ohjeistusten mukaan toimiminen. Jokainen erillinen tekninen vuoropuhelu hankintayksikön ja potentiaalisen tarjoajan kesken samasta tulevasta hankinnan kohteesta tulee noudattaa samaa prosessia eikä hankintayksikkö saa antaa mitään sellaista tietoa toiselle potentiaaliselle tarjoajalle, joka saattaa asettaa muut potentiaaliset tarjoajat eriarvoiseen asemaan.

Toisinaan markkinavuoropuhelun, tietopyynnön tai teknisen vuoropuhelun sisältönä voi olla tarjouspyynnön luonnosversion läpikäyminen sekä potentiaalisten tarjoajien kommentit sitä koskien. Suositeltavampi tapa on kuitenkin laatia melko lyhyt ja selkeä lista kysymyksistä, jotka hankintayksikkö käy läpi potentiaalisten tarjoajien kanssa, joko avoimessa markkinavuoropuhelussa, tietopyynnössä tai kahden keskisessä teknisessä vuoropuhelussa. Ulkopuolisen ja neutraalin fasilitoijan tai konsultin käyttäminen on suositeltavaa.



## 2. Hyviä käytäntöjä ja esimerkkejä

Seuraavissa kappaleissa on käyty läpi muutamia ajankohtaisia hankintaesimerkkejä, joissa on hyödynnetty markkinavuoropuhelua.

### 2.1. Markkinavuoropuhelu käyttöoikeussopimuksen kilpailutuksesta

Sastamalan kaupunki järjesti Herra Hakkaraisen talon toimijan kilpailuttamisesta (käyttöoikeussopimus) markkinavuoropuhelutilaisuuden syyskuussa 2019. Ohessa alla HILMA-ilmoituksen lyhyt kuvaus:

- *Tämä on ilmoitus markkinavuoropuhelun käynnistämisestä osana hankinnan suunnittelua. Tavoitteena on kartoittaa markkinoita ja käynnistää avoin vuorovaikutusprosessi kaupungin ja potentiaalisten toimittajien välillä ja käydä läpi vaihtoehtoisia näkemyksiä sekä ratkaisuehdotuksia kaupungin vaatimuksia vastaavan käyttöoikeussopimuksen kilpailuttamiseksi. Osallistuminen markkinavuoropuheluun tai sen jälkeen toteutettavaan tietopyyntöön ei sido palveluntuottajaa tarjouskilpailuun osallistumiseen, eikä myöskään ole edellytyksenä myöhemmin varsinaiseen tarjouskilpailuun osallistumiselle. Tähän tilaisuuteen tulematta jättäminen ei sulje pois osallistumista mahdolliseen varsinaiseen tarjouskilpailuun. Markkinavuoropuhelutilaisuuteen osallistuminen ei vaikuta tarjoajan asemaan itse kilpailutusprosessissa. Markkinavuoropuhelussa on mahdollista esittää kommentteja sekä käydä avointa keskustelua hankintaa valmistelevien viranhaltijoiden kanssa sekä muiden paikalla olevien kesken.*

Markkinavuoropuhelutilaisuudessa käytiin hyvää ja avointa keskustelua kaupungin viranhaltijoiden sekä potentiaalisten tarjoajien kesken. Tilaisuuden aikana todettiin, että esille nousi enemmän kysymyksiä ja tarjouspyyntöä ajatellen todella tärkeitä ja merkittäviä seikkoja. Tästä johtuen osallistujien kesken päätettiin yksimielisesti toteuttaa vielä erillinen tietopyyntö sekä sen julkaisu HILMA:ssa. Ohessa alla kyseisen ilmoituksen lyhyt kuvaus:

- *Sastamalan kaupunki on käynnistänyt markkinavuoropuhelun Herra Hakkaraisen talon toimijan kilpailuttamisesta (käyttöoikeussopimus). Tavoitteena on kartoittaa markkinoita ja käynnistää avoin vuorovaikutusprosessi kaupungin ja potentiaalisten toimittajien välillä ja käydä läpi vaihtoehtoisia näkemyksiä sekä ratkaisuehdotuksia kaupungin vaatimuksia vastaavan käyttöoikeussopimuksen kilpailuttamiseksi. Osallistuminen markkinavuoropuheluun tai sen jälkeen toteutettavaan tietopyyntöön ei sido palveluntuottajaa tarjouskilpailuun osallistumiseen, eikä myöskään ole edellytyksenä myöhemmin varsinaiseen tarjouskilpailuun osallistumiselle. Tarkentavat lisäkysymykset:*
  - *Millainen on mielestänne sopiva hinnoittelumalli/hinta myytävälle tuotteille/palveluille?*
  - *Paljonko valittu toimija tarvitsee aikaa arvion mukaan hankintasopimuksen allekirjoituksesta toiminnan aloittamiseen?*
  - *Miten vastuunjako olisi mielestänne hyvä toteuttaa (esim. vuokravastuujaan mukaisesti, tietyin tarkennuksin)?*
  - *Mikä on mielestänne sopiva sopimuskauden pituus?*
  - *Millaisia vaatimuksia palveluntuottaja asettaa kiinteistölle?*
  - *Kuinka paljon etukäteen palvelun tuottaja tarvitsee tiedon kunnostustoimenpiteistä?*
  - *Miten myymälän ja näyttelyn aukioloajat tulisi järjestää?*
  - *Mitä muita ratkaisuja tai asioita on hyvä ottaa huomioon?*
- *Kysymykset ja vastaukset julkaistaan nimettöminä kaupungin nettisivuilla viikon 40 aikana Ajankohtaista-osiossa.*

Kyseistä kilpailutusta ei ole vielä saatettu päätökseen, mutta kaikki tähänastiset vaiheet (markkinavuoropuhelutilaisuus sekä erillinen tietopyyntö) ovat mahdollistaneet parhaan mahdollisen tarjouspyynnön laatimisen.

## 2.2. Markkinavuoropuhelu elintarvikehankintojen kilpailutuksessa

Salon kaupungin tavoitteena oli hankkia vastuullisesti tuotettuja, laadukkaita elintarvikkeita. kesällä 2017. Tavoitteena oli myös mahdollistaa tarjouskilpailuun osallistuminen pienille paikallisille tuottajille. Kaupunki järjesti kesäkuussa 2017 markkinavuoropuhelutilaisuuden, jossa yritysten oli mahdollista kommentoida ja keskustella tarjoukseen suunnitelluista kriteereistä. Vastuullisuuskriteereiden käyttämisestä hankinnassa saatiin yrityksiltä paljon kiitosta ja positiivista palautetta. Yrityksissä pidettiin hyvänä sitä, että myös ulkomaisilta tuottajilta vaaditaan samaa kuin suomalaisilta. Lisäksi pientuottajien mahdollisuuksiin osallistua kilpailutukseen edesautettiin prosessin aikana.

Yrityssalo järjesti erillisen tilaisuuden, jossa yrityksiä ohjeistettiin julkiseen tarjouspyyntöön vastaamisessa. Kilpailutuksen tuloksena Salon kaupungin ruokapalveluyksiköiden käyttämät kaikki kokolihatuotteet ovat kotimaisia. Kaikkiaan kaupungin ruokapalveluissa käytettyjen elintarvikkeiden kotimaisuusaste parani. Siitä huolimatta, että pientuottajien mahdollisuuksiin osallistua kilpailutukseen oli kiinnitetty erityistä huomiota, ei paikallisilta tuottajilta saatu tarjouksia.

## 2.3. Markkinavuoropuhelu paloasemaurakan kilpailutuksessa

Alajärven kaupunki järjesti uuden paloasemaurakan kilpailuttamisesta markkinavuoropuhelutilaisuuden kesäkuussa 2019. Ohessa alla HILMA-ilmoituksen lyhyt kuvaus:

- *Tavoitteena on kartoittaa markkinoita ja käynnistää avoin vuorovaikutusprosessi kaupungin ja potentiaalisten toimittajien välillä ja käydä läpi vaihtoehtoisia näkemyksiä, sekä ratkaisuehdotuksia kaupungin vaatimuksia vastaavan rakennusurakan toteuttamiseksi. Osallistuminen markkinavuoropuheluun ei sido palveluntuottajaa tarjouskilpailuun osallistumiseen, eikä myöskään ole edellytyksenä myöhemmin varsinaiseen tarjouskilpailuun osallistumiselle. Markkinavuoropuhelutilaisuuteen osallistumatta jättäminen ei myöskään sulje pois varsinaiseen tarjouskilpailuun osallistumista. Markkinavuoropuhelutilaisuuteen osallistumisella ei ole vaikutusta tarjoajan asemaan itse kilpailutusprosessissa. Markkinavuoropuhelussa on mahdollista esittää kommentteja, sekä käydä avointa keskustelua hankintaa valmistelevien viranhaltijoiden kanssa ja muiden paikalla olevien kesken. Kyseessä ei ole hankintailmoitus tai tarjouspyyntö, markkinavuoropuhelu toteutetaan osana hankinnan suunnittelua. Markkinavuoropuhelutilaisuudessa on tarkoitus keskustella ainaskin soveltuvuusvaatimuksista, ehdottomista vaatimuksista, vertailuperusteista, sopimusehdoista sekä urakan laajuudesta.*

Markkinavuoropuhelutilaisuudessa käytiin hyvää ja avointa keskustelua kaupungin viranhaltijoiden sekä potentiaalisten tarjoajien kesken. Tilaisuudessa keskusteltiin myös mahdollisista työllistämiskriteereistä sekä kyseisten kriteerien asettamista soveltuvuusvaatimukseen. Paloasemaurakan kilpailutuksessa vertaillaan ainoastaan hintaa. Kyseistä kilpailutusta ei ole vielä saatettu päätökseen, mutta kaikki tähänastiset vaiheet (markkinavuoropuhelutilaisuus sekä sitä edeltävät suunnitteluvaiheet) ovat mahdollistaneet parhaan mahdollisen tarjouspyynnön laatimisen. Lopullisessa tarjouspyynnössä ei otettu työllistämiskriteerejä mukaan soveltuvuusvaatimukseen, mutta markkinavuoropuhelutilaisuudessa käyty keskustelu aiheesta oli tärkeää ja olennaista, jotta eri osapuolet havaitsivat, miten työllisyyttä voidaan edistää julkisten hankintojen avulla.

### 3. Lisätiedot

#### Lähteet:

1. Pekkala, Elise. Pohjonen, Mika. Huikko Katariina. Ukkola Markus (2019). *Hankintojen kilpailuttaminen ja sopimusehdot*. 8., uudistettu laitos (10.painos) vuonna 2007 ensimmäisen kerran ilmestyneestä teoksesta *Hankintojen kilpailuttaminen*. Tietosanoma Oy. Printon, Tallinna, Viro. ISBN: 978-951-885-449-7.
2. Savola, Antti (2016). *Tule hyvä hankinta*. Into Seinäjoki Oy:n julkaisema opas *Julkiset hankinnat innovatiivisen yritystoiminnan edistäjänä* -hankkeen aikana.

#### Yhteystiedot:

Antti Savola

Novice Oy

+358414626892

[antti.savola@novice.fi](mailto:antti.savola@novice.fi)

[www.novice.fi](http://www.novice.fi)

Tiedekatu 2, 60320 Seinäjoki



European Union  
European  
Development