



Neuvottelumenettely

PROSESSIKUVAUS

Sisällysluettelo

1	JOHDANTO.....	2
2	1 Milloin neuvottelumenettelyä saa käyttää?	2
3	2 Neuvottelumenettelyn edut ja haitat.....	2
4	3 Milloin neuvottelumenettelyä kannattaa käyttää?	3
5	4 Mihin neuvotteluilla pyritään?	3

1 JOHDANTO

Neuvottelumenettelyn prosessikuvaus toteutettu loka-joulukuussa 2018 osana Kittilän ja Sodankylän kuntien yhteisesti toteuttamaa, Kideve Elinkeinopalvelujen hallinnoimaa Kestävät hankinnat –hanketta, joka on saanut EAKR -rahoitusta Kestävää kasvua ja työtä 2014 – 2020 Suomen rakennerahasto-ohjelmasta. Rahoittava viranomais on Lapin liitto.

Prosessikuvaus on tehty tukemaan pieniä kuntia ja muita hankintayksiköitä. Sitä voidaan hyödyntää menettelyn soveltamisessa pienehköissä kunnissa ja muissa julkisissa hankintayksiköissä. Prosessikuvaus on tehnyt PTCServices Oy. Prosessikuvaus on toteutettu osana toimeksiantoa, jossa PTCServices on konsultoinut Sodankylän kuntaa lämmöntuotannon hankinnassa Sodankylän kaukolämpöverkkoon.

2 Milloin neuvottelumenettelyä saa käyttää?

- Erityisalojen hankintalain mukaisissa hankinnoissa aina sallittua
- Tavallisen hankintalain mukaisissa hankinnoissa:
 - Kansalliset hankinnat, Sote ja muut erityiset palveluhankinnat (liitteen E-mukaiset hankinnat) sekä käyttöoikeussopimukset → hankintamenettelyn saa määritellä itse, kunhan menettely toteuttaa hankintalain mukaiset periaatteet
 - EU-kynnysarvon ylittävissä hankinnoissa hankintalain 34 §:ssä säädetyissä tapauksissa

3 Neuvottelumenettelyn edut ja haitat

- Menettelyn hyödyt
 - Puolin ja toisin parempi ymmärrys
 - Tilaajan tarpeista
 - Toimittajan ratkaisusta

- Vaatimuksista ja sopimusehdoista
- Asiakirjoja voidaan muokata/tarkentaa
- (Yleensä) parempi lopputulos
- Menettelyn haitat
 - Vie enemmän aikaa ja resursseja kuin avoin tai rajoitettu menettely
 - Menettelyn hallinta on vaativampaa

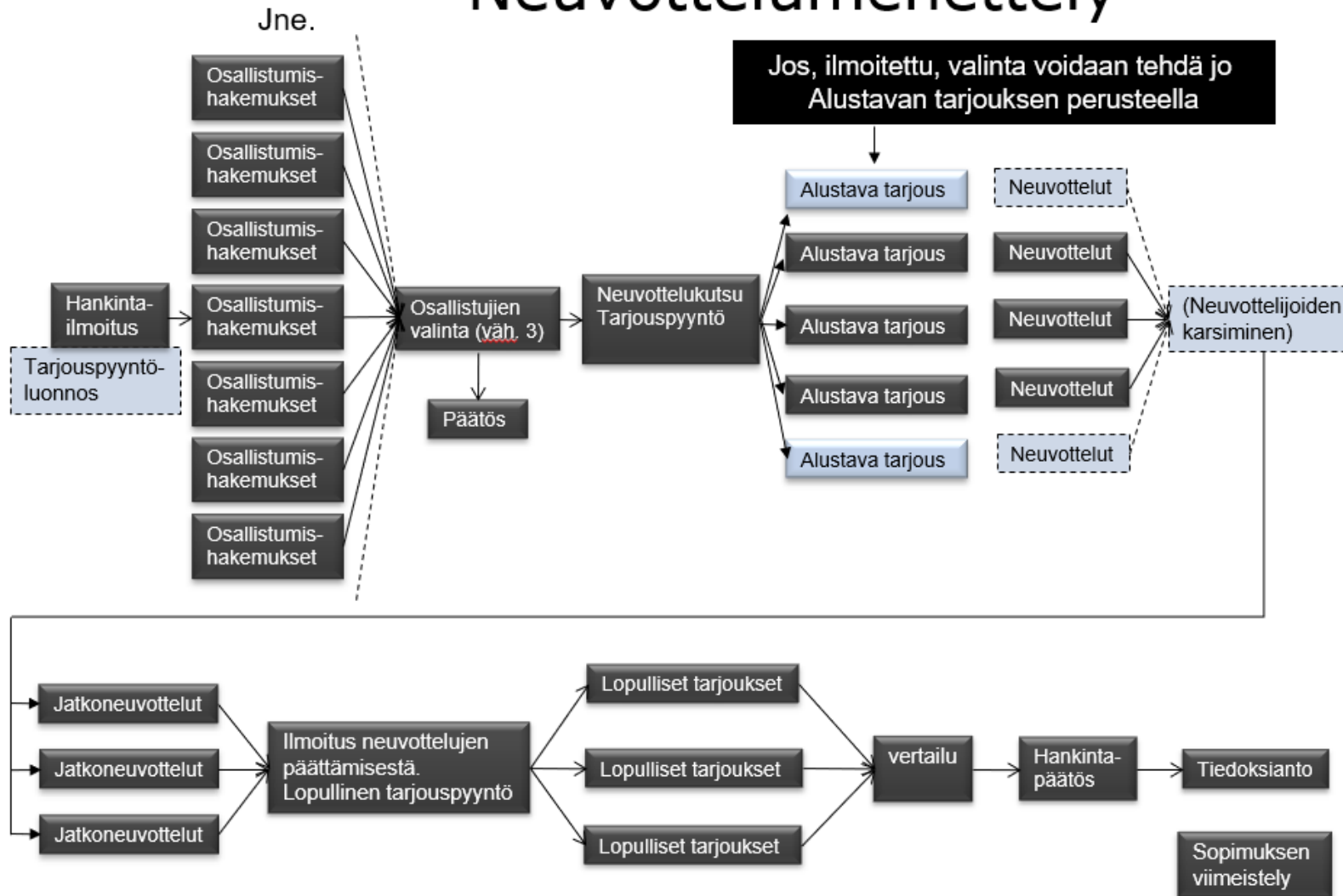
4 Milloin neuvottelumenettelyä kannattaa käyttää?

- Kun käyttöedellytykset täyttyvät
JA
- Kun hankinnan kohteen tarkka määrittely etukäteen on mahdotonta tai vaikeaa, tai haetaan uusia tapoja (innovaatiot) toteuttaa hankittava palvelu, tavara tai rakennusurakka
JA
- Kun menettelyn edut ylittävät haitat
 - Huomaa että aikavälillä tarve syntyy - tarve on täytetty, itse kilpailutusprosessi on vain osa aikajänteestä
- Myös neuvottelumenettelyssä edeltävä markkinakartoitus/vuoropuhelu tarpeen → Neuvottelutavat teemat hahmottuvat, tarjoajien valintakriteerit hahmottuvat



5 Mihin neuvotteluilla pyritään?

- Hankinnan kohteen tarkentaminen
- Erilaiset toteuttamisvaihtoehdot?
- Vähimmäisvaatimukset?
- Vertailuun vaikuttavat seikat?
- Hinnoittelu
- Sopimusehdot
- Käytännössä kaikki hankintaan liittyvät elementit voivat olla neuvottelujen kohteena
- Huomaa kuitenkin rajoitukset!

Neuvottelumenettely



Aikataulutus - esimerkki

- osallistuja 1 
- osallistuja 2 
- osallistuja 3 