

# Allmänna upphandlings- anvisningar för Larsmo kommun

Godkänts genom beslut av kommunstyrelsen den 18.8.2008 § 183

Utdrag från *Kommunernas allmänna upphandlingsanvisningar*  
Finlands Kommunförbund 2007, beställningsnummer 6-0071

# Definitioner och begrepp

## 1. Upphandling

Köp av varor och tjänster samt upplåtande på entreprenad mot ekonomisk ersättning.

## 2. Upphandlande enhet

En aktör (beställare) som är skyldig att följa upphandlingslagen i sin upphandling. Den upphandlande enheten är en organisation som utför upphandling och som företräds av till exempel ett organ eller en tjänsteinnehavare i kommunen eller samkommunen. Den upphandlande enheten eller en organisation som hör till den ingår upphandlingskontrakt och fungerar som beställare.

## 3. Inköpscentral

En aktör som bildats av flera upphandlande enheter och som genom konkurrensutsättning upphandlar varor eller tjänster åt de upphandlande enheter som direkt eller indirekt äger den och som anslutit sig till inköpscentralens verksamhet. Inköpscentralen kan också ingå upphandlingskontrakt eller ramavtal om varor, tjänster eller byggentreprenader för de upphandlande enheterna.

## 4. Anknuten enhet

En juridiskt självständig enhet som är anknuten till den upphandlande enheten (hör t.ex. till kommunkoncernen).

## 5. Beställare

En upphandlande enhet som fungerar som konkurrensutsättare enligt upphandlingslagen (se upphandlande enhet).

Beställare kallas också den som beställer en vara, en tjänst eller ett byggarbete som hänför sig till ett upphandlingskontrakt samt den som vid direktupphandling företräder den upphandlande enheten (jfr köpare).

## 6. Anbudssökande/kandidat

En leverantör som anmält intresse för att delta i anbudsförfarandet eller som ombetts lämna anbud.

## 7. Anbudsgivare

En leverantör som lämnar ett anbud.

## 8. Leverantör

En varuleverantör, serviceproducent eller entreprenör som på marknaden erbjuder produkter eller tjänster. Också den ansvariga avtalspart som tecknat upphandlingskontrakt med beställaren kallas leverantör.

## **9. Producent**

Se leverantör.

## **10. Köpare**

Den som i egenskap av representant för den upphandlande enheten i praktiken genomför upphandlingen eller köpet.

## **11. Upphandlingskontrakt**

En gemensam viljeyttring mellan parterna om upphandlingen och dess villkor. Upphandlingskontraktet gäller leverans av vara eller utförande av tjänst eller byggarbete. I upphandlingslagen avses med upphandlingskontrakt ett skriftligt avtal mellan parterna.

## **12. Varuupphandlingskontrakt**

Ett kontrakt som gäller köp, hyrning eller leasing av en vara genom traditionella avtal, ramavtal eller köpoption. Ett varuupphandlingskontrakt kan också gälla monterings- och installationsarbeten som anknyter till upphandlingen.

## **13. Tjänsteupphandlingskontrakt**

Ett kontrakt som främst avser köp av en tjänst.

## **14. Byggentreprenadkontrakt**

Ett kontrakt som främst gäller utförande av ett byggarbete. Med byggentreprenad kan avses en entreprenad för hus-, jord- eller vattenbyggnadsarbeten som bildar en ekonomisk eller teknisk helhet.

## **15. Ramavtal**

Ett avtal som ingås med en eller flera varu- eller tjänsteleverantörer eller entreprenörer. I avtalet fastställs priser, kvantiteter och andra villkor för upphandling som genomförs under en viss tid. Begreppet ramavtal avser inom upphandlingslagen också ett förfaringssätt (puitejärjestely) för verkställande av upphandlingen.

## **16. Koncession**

Ett avtal om en tjänst eller en byggentreprenad där ersättningen för tjänsten eller entreprenaden helt eller delvis består av rätten att använda det servicesystem (t.ex. ett vattenledningsnät) eller den anläggning som byggs.

## **17. Upphandlingsprogram**

Ett dokument som eventuellt används som komplement till anbudsfrågan och som fastställer de kommersiella villkoren för upphandlingen (jfr entreprenadprogram).

## **18. Entreprenadprogram**

Ett kommersiellt dokument vid byggentreprenad där bland annat de avtalsrättsliga skyldigheterna i projektet fastställs (jfr upphandlingsprogram).

## **19. Upphandlingsförfaranden**

De sätt på vilka ett anbuds förfarande kan genomföras enligt upphandlingslagen (t.ex. öppet och selektivt förfarande).

## **20. Öppet förfarande**

Ett upphandlingsförfarande där alla leverantörer som önskar kan lämna anbud.

## **21. Selektivt förfarande**

Ett upphandlingsförfarande där den upphandlande enheten i enlighet med upphandlingslagen ber vissa utvalda kandidater lämna anbud.

## **22. Förhandlat förfarande**

Ett upphandlingsförfarande där den upphandlande enheten i enlighet med upphandlingsannonser eller anbudsförfrågan förhandlar om avtalsvillkoren med en eller flera leverantörer.

## **23. Konkurrenspräglad dialog**

Ett upphandlingsförfarande där den upphandlande enheten på ett sätt som påminner om förhandlat förfarande i olika etapper väljer ut den som ska genomföra projektet och för förhandlingar om avtalsvillkoren.

## **24. Ramavtal**

Se punkt 15.

## **25. Direktupphandling**

Upphandling hos en eller flera leverantörer utan anbudsförfarande.

## **26. Anbudsförfarande**

Ett skede i upphandlingsprocessen där den upphandlande enheten med hjälp av anbudsförfrågan försöker få fram den billigaste leverantören.

## **27. Projekttävling**

Ett förfarande genom vilket den upphandlande enheten kan anskaffa en plan eller modell. Det vinnande bidraget utses av en särskild jury i en tävling (jfr projekteringsupphandling).

## **28. Projekteringsupphandling**

Upphandling av en projekteringsuppgift (t.ex. planläggnings- och byggnadsplanering) genom konkurrensutsättning utan särskild jury (se projekttävling).

## **29. Entreprenadtävling**

Ett förfarande där den upphandlande enheten genom konkurrensutsättning försöker få fram den billigaste utföraren av ett byggarbete.

## **30. Byggentreprenad**

Sådant husbygge eller annat byggnadsarbete som bildar en ekonomisk eller teknisk helhet.

## **31. Tröskelvärde**

De i upphandlingslagen angivna momsfria belopp som utgör gränsen för annonseringsskyldighet. Det finns både nationella tröskelvärden och EU:s tröskelvärde. Vid upphandling som överstiger tröskelvärdena tillämpas de detaljerade bestämmelserna i upphandlingslagen (jfr gränsvärde).

## **32. Gränsvärde**

Det belopp som avgör om förhandlat förfarande är tillåtet vid upphandling som överstiger det nationella tröskelvärdet men understiger EU:s tröskelvärde (jfr tröskelvärde).

### **33. Förhandsannons/periodiskt meddelande**

Meddelande om upphandlingar som planerats för det kommande året och som överstiger EU:s tröskelvärde.

### **34. Upphandlingsannons**

En annons som inbjuder till att delta i anbudsförfarande eller lämna in en anbudsansökan.

### **35. Annonns i efterhand**

En annons om det vinnande anbudet vid upphandling som överstiger EU:s tröskelvärden. Publiceras efter att upphandlingskontraktet tecknats.

### **36. Statistiska uppgifter**

Uppgifter om upphandlingen som lämnas enligt handels- och industriministeriets anvisningar.

### **37. Anbudsansökan**

Ansökan där en anbudssökande (företag m.m.) begär att få delta i ett anbudsförfarande.

### **38. Produktgrupp**

Teknisk gruppering av varor, tjänster och entreprenader enligt Europeiska gemenskapernas nomenklatur (CPV) med referensnomenklatur och nummer (terminologi vid offentlig upphandling).

### **39. Teknisk specifikation**

En förenhetligad eller godkänd standard eller ett europeiskt tekniskt godkännande som används vid definieringen av den uppgift som upphandlingen avser.

### **40. Leverantörsregister**

Ett register som upprätthålls av den upphandlande enheten eller andra upphandlande enheter eller sammanslutningar. De varuleverantörer, tjänsteproducenter och entreprenörer som uppfyller den upphandlande enhetens allmänna registreringsvillkor godkänns för registret.

# 1 Allmänt

## 1.1 Tillämpningen av upphandlingsanvisningarna

Utöver vad som föreskrivs i lagen om offentlig upphandling (348/2007, nedan upphandlingslagen) och i lagen om upphandling inom sektorerna vatten, energi, transporter och posttjänster (349/2007, nedan försörjningslagen) och den lagstiftning som kompletterar dessa samt i kommunallagen, förvaltningslagen och kommunens ekonomistadga, tillämpas dessa anvisningar i upphandlande enheter i kommunerna och kommunkoncernerna.

Med upphandling enligt upphandlingslagen avses köp, hyrning eller motsvarande av varor och tjänster utanför organisationen samt upplåtande på entreprenad.

Upphandling inom förvaltningsorganisationen eller kommunkoncernen behöver inte konkurrensutsättas. Också vid sådan upphandling kan man ändå i tillämpliga delar följa upphandlingsanvisningarna, om upphandlingsenheten tillämpar den s.k. beställar-utförarmodellen. Huruvida det är fråga om koncernintern upphandling hos anknutna enheter avgörs på basis av 10 § i upphandlingslagen och rättspraxis. Med stöd av upphandlingslagen avgörs likaså om det vid samarbete mellan kommunerna är fråga om upphandling mot ekonomisk ersättning eller ett vidare samarbete som står utanför upphandlingslagens tillämpningsområde.

Upphandlingen indelas i tre olika grupper beroende på sitt ekonomiska värde:

- 1) upphandling som understiger det nationella tröskelvärdet enligt upphandlingslagen
- 2) upphandling som överstiger det nationella tröskelvärdet
- 3) upphandling som överstiger EU:s tröskelvärde.

Kommunens allmänna upphandlingsanvisningar tillämpas på all upphandling i kommunen. I praktiken är anvisningarnas betydelse störst vid upphandling som understiger de nationella tröskelvärdena och som därför inte omfattas av upphandlingslagen. I upphandlingsanvisningen ges också anvisningar för upphandling som överstiger de nationella tröskelvärdena, och i fråga om dem ska också eventuella detaljerade skyldigheter i upphandlingslagen och upphandlingsförordningen iakttas.

## 1.2 Allmänna principer för upphandling

Upphandlingen ska genomföras på ett ekonomiskt och ändamålsenligt sätt. Vid upphandling ska befintliga konkurrensförhållanden utnyttjas (2 § UpphL). Av anbudena ska antas det totalekonomiskt mest fördelaktiga eller det billigaste i enlighet med vad som anges i anbudsförfrågan.

Oberoende av upphandlingens storlek ska principerna om öppenhet, likabehandling och icke-diskriminerande bemötande iakttas. Dessa principer gäller vid bemötandet av anbudssökande och anbudsgivare och vid behandlingen av de inkomna anbudena under alla skeden i upphandlingsprocessen.

Särskilda bestämmelser om det avtalsförfarande som tillämpas vid upphandling finns bland annat i rättshandlingslagen och köplagen.

Upphandlingskontrakten kan upprättas med hjälp av allmänna avtalsvillkor för offentlig upphandling eller andra allmänna avtalsvillkor för service- eller byggbranschen beroende på upphandlingens art. Man måste man se till att avtalsvillkoren lämpar sig för upphandlingen i fråga.

## **1.3 Gemensam upphandling och upphandlingssamarbete mellan kommunerna**

Kommunerna/samkommunerna och övriga upphandlande enheter inom kommunkoncernen ska avgöra vilka upphandlingar som genomförs decentraliserat och vilka som sköts centralt. Upphandlingen av produkter eller tjänster som olika ansvarsområden behöver bör i mån av möjlighet skötas centraliserat i organisationen. Hur den gemensamma upphandlingen ska genomföras och vilka varor som ska upphandlas gemensamt bestäms av kommunstyrelsen, om inget annat bestäms genom en instruktion.

Kommunerna/samkommunerna och övriga upphandlande enheter inom kommunkoncernen ska eftersträva ett ändamålsenligt samarbete med hjälp av s.k. upphandlingsringar och/eller inköpscentraler som avses i upphandlingslagen.

När upphandlingsringar används fastställs befogenheterna för kommunens/samkommunens/den upphandlande enhetens representanter genom samarbetsavtal, instruktioner och beslut som grundar sig på dem.

I sin enklaste form kan samarbetet bestå av enbart s.k. konsultativt samarbete där varje upphandlande enhet formellt verkar för sig, men där man försöker finna gemensamma riktlinjer för upphandlingen. Samarbetet kan också fördjupas till exempel så att de upphandlande enheterna tillsammans begär anbud genom anbudsfrågningar med samma innehåll och binder sig vid det beslutsförslag som bereds gemensamt utgående från anbudsförfarandet. De upphandlande enheterna fattar ändå formellt beslutet självständigt med iakttagande av en gemensamt godkänd beslutsrekommendation. Om en myndighet i en annan kommun (i den s.k. värdkommunen/centralkommunen/lokomotivkommunen) inom ramen för samarbetet ges rätt att fatta det slutgiltiga upphandlingsbeslutet, ska kommunallagens bestämmelser följas när befogenheterna överförs till denna kommun.

De upphandlande enheterna kan grunda inköpscentraler vars uppgifter fastställs i enlighet med 11 § i upphandlingslagen. De upphandlande enheterna kan då använda ramavtal som inköpscentralen konkurrensutsatt. Inköpscentralerna kan också konkurrensutsätta särskilda varupartier, tjänster och byggarbeten som de upphandlande enheterna behöver.

## **1.4 Kvalitetskrav**

### **1.4.1 Allmänna kvalitetskrav**

Den upphandlande enheten har rätt att definiera innehållet, omfattningen och kvaliteten på varan, tjänsten eller byggarbetet som ska upphandlas. Kvalitetsbestämningen görs utgående från specialbehoven inom respektive verksamhetsområde. Den upphandlande enheten bär det grundläggande ansvaret för att kvalitetskraven ställs tillräckligt högt.

Definitionen av upphandlingens innehåll, som behandlas närmare i punkt 4.2 i denna upphandlingsanvisning, är det viktigaste skedet i upphandlingsprocessen. Genom innehållsmässiga krav specificeras vid behov kvaliteten på produkten, tjänsten eller byggarbetet (grundläggande kvalitetskrav för upphandlingen).

Vid upphandling måste man i mån av möjlighet beakta hållbar utveckling, miljökonsekvenser och miljöbelastning av produkterna och deras förpackningsmaterial samt möjligheterna till återvinning av varan eller byggnadsmaterialet under hela dess livscykel.

Det är att rekommendera att man vid upphandling av varor utgår från modeller som redan finns på marknaden och vedertagna kvalitetskrav. Onödiga parallella produkter bör undvikas.

Man bör se till att kvalitetskraven inte är högre än nödvändigt. Av förfrågningsunderlaget ska framgå alla relevanta kvalitetskrav, så att de som deltar i anbudsförfarandet kan bilda sig en korrekt uppfattning om beställarens behov och detaljerna i projektet. Vid utvärderingen av anbud kan man inte använda andra faktorer än de krav som angetts i förfrågningsunderlaget.

Kvalitetskraven i anbudsförfrågan kan gälla till exempel:

- ✓ leverantörens verksamhetskapacitet, om den inte i tillräcklig utsträckning har kunnat beaktas redan vid prövningen av företagets kvalifikationer
- ✓ egenskaper hos varan, tjänsten eller byggarbetet
- ✓ kvalitetssäkring
- ✓ tillämpliga standarder
- ✓ särskilda tekniska krav
- ✓ utbildning, erfarenhet
- ✓ miljökonsekvenser
- ✓ energibesparing
- ✓ underhåll
- ✓ hållbar utveckling.

Utöver den innehållsmässiga kvalitetsbestämningen för uppgiften påverkas prestationens kvalitet särskilt vid tjänsteupphandling och entreprenader i hög grad av den allmänna yrkeskunskapen (lämpligheten/kvalifikationerna) hos det företag som verkställer upphandlingen och av företagets kvalitetssystem eller övriga kvalitetssäkringsmetoder. Vid selektivt och förhandlat förfarande bör den upphandlande enheten fästa vikt vid företagets lämplighet när enheten väljer ut företag för anbudsförfarandet. Vid öppet förfarande prövas leverantörernas kvalifikationer först efter att anbudena lämnats in.

## 1.4.2 Tekniska specifikationer

Om förfrågningsunderlaget innehåller krav på varans egenskaper, såsom tekniska specifikationer, ska de utarbetas med beaktande av EU-terminologin vid offentlig upphandling (CPV). Terminologin baserar sig på Europaparlamentets och rådets förordning nr 2195/2002. Enligt upphandlingsförordningen används den gemensamma terminologin inte i lika stor skala vid upphandling som understiger EU:s tröskelvärden som vid upphandling som överstiger dessa värden. Terminologin vid offentlig upphandling finns tillgänglig i samband med blanketterna för upphandlingsannonser ([www.hankintailmoitukset.fi/sv/](http://www.hankintailmoitukset.fi/sv/)). Terminologin finns också i ifyllnadsanvisningarna för Creditas upphandlingsblanketter ([www.credita.fi](http://www.credita.fi)). Det är meningen att uppgifterna i framtiden ska framgå direkt av blanketten när man fyller i den.

Tekniska specifikationer får inte utformas så att endast en viss tillverkares produkter kan komma i fråga. På grund av kravet på likvärdig och icke-diskriminerande behandling av företag är det tillåtet att undantagsvis hänvisa till ett visst varumärke endast om uttrycket ”eller motsvarande” läggs till. Det kan vara nödvändigt att hänvisa till ett enskilt varumärke till exempel om upphandlingen gäller produkter eller tjänster som ska passa ihop med redan existerande apparater eller verksamhetskoncept. Vid upphandling som överstiger tröskelvärdena krävs det mer ingående särskilda motiveringar för att man ska kunna hänvisa till en viss producenters produkter.

Vid upphandling som överstiger tröskelvärdena anges den tekniska specifikationen i första hand genom hänvisning till antingen nationella standarder som följer europeiska standarder eller till europeiska tekniska godkännanden eller specifikationer i enlighet med upphandlingslagen.



## 1.5 Kvalitetssäkring och kvalitetskontroll

Utgångspunkten är att kvaliteten på varor, tjänster och byggarbeten definieras i anbudsförfrågan och dess tekniska bilagor. Beställaren kan dessutom i undantagsfall förutsätta att leverantören eller entreprenören vid varu- eller tjänsteproduktionen eller byggarbetet tillämpar ett allmänt godkänt kvalitets- e.d. system.

I stället för ett kvalitetssystem kan beställaren kräva någon annan dokumenterad kvalitetssäkring av leverantören.

I fråga om kvalitetssäkring kan man hänvisa till eventuella bestämmelser om kvalitetssäkring i de allmänna avtalsvillkoren för olika sektorer.

## 1.6 Tillgänglighet och lagerhållning

Om varan ständigt finns att tillgå till rimligt pris bör onödig lagerhållning undvikas. Den upphandlande enhetens eget brukslager bör också i övrigt dimensioneras så att det är optimalt med tanke på kostnaderna och verksamheten. Det finns särskilda bestämmelser om upphandling och lagerhållning för exceptionella situationer (obligatorisk upplagring).

## 2. Upphandlingsförfaranden

I upphandlingslagen anges utöver det direktivsenliga tröskelvärde också ett nationellt tröskelvärde. Den offentliga upphandlingen indelas i tre olika kategorier beroende på sitt ekonomiska värde:

- a) upphandling som understiger det nationella tröskelvärde
- b) upphandling som överstiger det nationella tröskelvärde
- c) upphandling som överstiger EU:s tröskelvärde.

Vilket upphandlingsförfarande som används beror bland annat på upphandlingens ekonomiska värde. Nedan behandlas förutsättningarna för upphandlingsförfarandena vid upphandling av olika storlek.

### 2.1 Förfaranden vid upphandling som understiger det nationella tröskelvärde

#### 2.1.1. Allmänt

Det nationella tröskelvärde är

- ✓ 15 000 euro vid upphandling av varor och tjänster
- ✓ 50 000 euro vid upphandling av social-, hälso- och sjukvårdstjänster
- ✓ 100 000 euro vid byggtreprenader.

Upphandlingslagen tillämpas inte på upphandling som understiger det nationella tröskelvärde.

Vid upphandling som understiger det nationella tröskelvärde får de upphandlande enheter själva välja upphandlingsförfarande. Det finns ändå i allmänhet skäl att iaktta motsvarande förfarande som vid upphandling av större värde. Valet av upphandlingsförfarande och upphandlingsbeslutet behöver ändå inte vara lika välgrundat som vid upphandling som överstiger tröskelvärde.

Upphandlingen genomförs i regel genom öppet eller selektivt förfarande utgående från inkomna anbud. Förhandlat förfarande och direktupphandling utan anbuds förfarande används när det med beaktande av projektets särart eller obetydliga värde inte är motiverat att konkurrensutsetta upphandlingen på vanligt sätt, eftersom det till exempel blir för dyrt eller tar för lång tid.

#### 2.1.2 Upphandling genom konkurrensutsetning

##### Öppet förfarande

Vid öppet förfarande ges offentlig information om upphandlingen på det sätt som den upphandlande enheten anser vara bäst. En upphandlingsannons ger alla intresserade aktörer möjlighet att begära förfrågningsunderlag och lämna anbud.

Öppet förfarande används särskilt vid upphandling av klart definierbara produkter eller tjänster och vid upphandling där enbart priset är den avgörande faktorn.

Upphandlingsbeslutet fattas på basis av godtagbara anbud.

##### Selektivt förfarande

Vid selektivt förfarande ombeds vissa utvalda leverantörer lämna anbud. Det är då fråga om leverantörer som bedöms vara tillförlitliga och anses kunna klara av den planerade upphandlingen eller uppgiften. Anbudsförfrågan ska skickas till ett tillräckligt antal företag så att verklig konkurrens säkerställs. Vid små upphandlingar rekommenderas minst tre leverantörer.

Selektivt förfarande används särskilt då man måste fästa vikt vid kandidaternas lämplighet och när valet av leverantör baserar sig på totalekonomisk fördelaktighet.

Upphandlingsbeslutet fattas på basis av godtagbara anbud.

När öppet eller selektivt förfarande tillämpas vid upphandling som understiger de nationella tröskelvärdena kan man vid behov föra förhandlingar med anbudsgivarna. Syftet med förhandlingarna är endast att klarlägga eller precisera anbudens innehåll eller beställarens krav. Kravet på likvärdig behandling av anbudsgivarna får ändå inte äventyras. Förhandlingar enbart i syfte att justera anbudspriset (s.k. prutrunda) är förbjudna. De förhandlingar som avses här måste särskiljas från det särskilda förhandlade förfarande som behandlas i följande avsnitt.

## **Förhandlat förfarande**

Vid upphandling som understiger det nationella tröskelvärdet kan man utan särskilda skäl använda förhandlat förfarande, vilket inte är tillåtet vid upphandling som överstiger tröskelvärdena. Förhandlat förfarande kan genomföras utgående från anbud från flera olika leverantörer eller genom förhandlingar med dem utan anbudsförfarande (jfr förutsättningarna för förhandlat förfarande vid upphandling som överstiger de nationella tröskelvärdena, punkt 2.2).

Förhandlat förfarande utan konkurrensutsättning, dvs. direktupphandling, är tillåtet under de förutsättningar som anges i följande avsnitt.

### **2.1.3 Upphandling utan konkurrensutsättning (direktupphandling)**

I upphandlingslagen anges grunder för upphandling utan konkurrensutsättning, dvs. direktupphandling. Utöver dessa grunder är direktupphandling tillåten vid upphandling som understiger det nationella tröskelvärdet, om upphandlingens värde är obetydligt eller det av någon annan orsak inte är ändamålsenligt att konkurrensutsätta upphandlingen. Huruvida upphandlingens värde är obetydligt bedöms med beaktande av upphandlingsvolymerna vid den upphandlande enheten och upphandlingarnas art. Direktupphandling kan användas till exempel om ett anbudsförfarande uppenbart inte kan ge sådana fördelar i fråga om pris eller andra villkor som skulle överträffa kostnaderna för konkurrensutsättning, dvs. de så kallade transaktionskostnaderna. Direktupphandling kan också användas när kvaliteten och prisnivån på en vara eller tjänst är känd eller när varan inte kan fås på annat håll eller när det är fråga om en exceptionellt brådskande upphandling.

Vid direktupphandling gör den upphandlande enheten en beställning utan anbudsförfrågan eller också fattar enheten ett upphandlingsbeslut utan anbudsförfarande på basis av anbud som begärts av en enda leverantör.

Man kan utgå från att värdet på en varuupphandling är obetydligt om det understiger 3 000 euro.

Vid tjänsteupphandling måste behovet av konkurrensutsättning bedömas från fall till fall. Vid enskilda upphandlingar av social-, hälso-, sjukvårds- och utbildningstjänster kan upphandlingen vid behov genomföras utan anbudsförfarande om det inte är ändamålsenligt att konkurrensutsätta upphandlingen. Vid övriga tjänsteupphandlingar kan 5 000 euro i allmänhet anses utgöra en gräns för när det är ändamålsenligt att konkurrensutsätta upphandlingen.

Vid byggprojekt måste behovet av konkurrensutsättning avgöras från fall till fall med beaktande av projektets natur, projekteringsbehovet, verksamhetsmiljön m.m. En avgörande faktor är då också om det är fråga om nybygge eller reparationsbyggnad.

Direktupphandling måste ändå särskiljas från beställningar, som inom ramen för konkurrensutsatta avtal utförs av de upphandlande enheterna eller underlydande behöriga tjänsteinne-

havare och anställda inom organisationen. Genom beställningarna verkställs redan konkurrensutsatta avtal, och det är inte fråga om självständiga överklagbara beslut.

Anbudsförfarande behövs inte vid gemensam upphandling om upphandlingen genomförs hos en sådan i 11 § i upphandlingslagen avsedd inköpscentral som tillämpat upphandlingslagens bestämmelser, dvs. konkurrensutsatt upphandlingen. De ramavtal som ingås vid gemensam upphandling verkställs genom beställningar hos den eller de leverantörer som tilldelats kontrakt.

## **2.2 Förfaranden vid upphandling som överstiger det nationella tröskelvärdet, men understiger EU:s tröskelvärde**

### **2.2.1 Allmänt**

Det nationella tröskelvärdet är

- ✓ 15 000 euro vid upphandling av varor och tjänster
- ✓ 50 000 euro vid upphandling av social-, hälso- och sjukvårdstjänster
- ✓ 100 000 euro vid byggentreprenader.

Upphandlingslagen tillämpas på upphandling som överstiger det nationella tröskelvärdet men som understiger EU:s tröskelvärde. I denna upphandlingskategori är upphandlingsförfarandena inte lika strikta som vid upphandling som överstiger EU:s tröskelvärdet.

Till denna kategori hör också upphandling av s.k. sekundära tjänster som avses i upphandlingsdirektiven och bilaga B i upphandlingslagen och som i praktiken kan utföras endast av lokala eller nationella serviceproducenter. Som exempel kan nämnas hotell- och restaurangtjänster, säkerhetstjänster, tjänster i anslutning till transporter, undervisning, hälsovård och socialtjänster samt fritids-, idrotts- och kulturverksamhet.

Vid upphandling som hör till denna kategori används i regel anbudsförfarande i form av öppet eller selektivt förfarande. Förhandlat förfarande, konkurrenspräglad dialog, ramavtal och direktupphandling utan anbudsförfarande kan användas endast under särskilda förutsättningar som anges i upphandlingslagen.

### **2.2.2 Upphandling genom konkurrensutsättning**

#### **Öppet förfarande**

Vid öppet förfarande kan alla som vill lämna anbud. En upphandlingsannons läggs ut på den elektroniska annonseringskanalen för offentlig upphandling (HILMA) på det sätt som anges närmare genom förordning och i enlighet med det som förutsätts i annonseringsblanketterna som godkänts av handels- och industriministeriet.

Öppet förfarande används särskilt vid upphandling av klart definierbara produkter eller tjänster. Produkterna och tjänsterna bör definieras med hjälp av det gemensamma internationella klassificeringssystemet för offentlig upphandling, de s.k. CPV-koderna. Terminologin finns bland annat i anvisningarna till blanketterna för upphandlingsannonser ([www.hankintailmoitukset.fi/sv/](http://www.hankintailmoitukset.fi/sv/)). Det är meningen att uppgifterna i framtiden ska framgå direkt av blanketten när man fyller i den.

Vid öppet förfarande kan det komma in många anbud. För att man ska ha rimlig kontroll över behandlingen av anbuderna är det ofta ändamålsenligt att använda priset som urvalsgrund. När totalekonomisk fördelaktighet används som urvalsgrund vid öppet förfarande lönar det sig att ha endast en överkomlig mängd utvärderingsgrunder, så att man när anbuderna ska utvärderas klarar av att hantera den stora mängd anbud som kan komma in.

Anbudssökandena ska ges tillräckligt med tid att lämna anbud med hänsyn till upphandlingens art, karaktär och omfattning. Kvalifikationerna hos de företag som lämnat anbud be-

döms innan de inkomna anbuden behandlas. Upphandlingsbeslutet fattas på basis av godtagbara anbud enligt de urvalsgrunder och kriterier som angetts i anbudsförfrågan.

## **Selektivt förfarande**

Vid selektivt förfarande ombeds vissa på förhand utvalda leverantörer lämna anbud. Det är då fråga om leverantörer som bedöms vara tillförlitliga och anses kunna klara av den planerade upphandlingen eller uppgiften.

För att hitta presumtiva leverantörer ska den upphandlande enheten lägga ut en annons om selektivt anbudsförfarande på den elektroniska annonseringskanalen för offentlig upphandling (HILMA) i enlighet med lagstiftningen och andra bestämmelser, på det sätt som angetts ovan i avsnittet om öppet förfarande. De företag som är intresserade av upphandlingen ska anmäla sig, dvs. skicka in en anbudsansökan till den upphandlande enheten inom den utsatta tiden. Tillräckligt med tid måste reserveras för denna ansökan med hänsyn till upphandlingens art och omfattning.

De leverantörer som godkänns för anbudsförfarandet måste väljas bland kandidater som lämnat in anbudsansökan och som uppfyller upphandlingslagens och den upphandlande enhetens krav. Kraven måste ställas i relation till upphandlingens art och omfattning.

Den upphandlande enheten kan i förväg begränsa antalet anbudssökande till vilka anbudsförfrågan sänds. Antalet eller variationsintervallet ska uppges i upphandlingsannonsen. För att verklig konkurrens ska kunna tryggas ska tillräckligt många anbudssökande, minst fem, inbjudas att delta i anbudsförfarandet. Hur många som behövs beror på upphandlingens storlek och art.

Förfrågningsunderlaget sänds till alla utvalda anbudssökande samtidigt. Anbudsförfrågningar får inte skickas till andra, eftersom de anbudssökande redan utvalts på basis av sina ansökningar.

Den tid som reserveras för lämnande av anbud ska vara tillräcklig med hänsyn till varans, tjänstens eller entreprenadens omfattning och art.

Upphandlingsbeslutet fattas på basis av godtagbara anbud enligt de förutsättningar och grunder som angetts i anbudsförfrågan.

På särskilda grunder kan man vid öppet och selektivt förfarande föra upphandlingsförhandlingar med anbudsgivarna. Syftet med förhandlingarna är att klarlägga eller precisera anbudens innehåll eller beställarens krav. Kravet på likvärdig behandling av anbudsgivarna får ändå inte äventyras. Förhandlingarna ska föras med alla anbudsgivare, om inte de inkomna anbuden ger särskild anledning till ett avvikande förfarande. Förhandlingar enbart i syfte att justera anbudspriset (s.k. prutrundor) är förbjudna. De förhandlingar som avses här måste särskiljas från det förhandlade förfarande och den konkurrenspräglade dialog som behandlas i följande avsnitt.

## **Förhandlat förfarande**

I undantagsfall kan upphandlingen genomföras genom förhandlat förfarande enligt upphandlingslagen. Förhandlat förfarande avviker från öppet och selektivt förfarande genom att det tillåter att man vid valet av leverantör övergår till förhandlat förfarande eller också används förhandlat förfarande som en på förhand angiven självständig urvalsmetod. Sporadiska förhandlingar mitt under upphandlingsförfarandet är däremot i allmänhet inte tillåtna, eftersom det kan bli fråga om förbjudet prutande.

Man kan övergå till förhandlat förfarande under de förutsättningar som anges i 65 och 25 § i upphandlingslagen. Orsaken kan till exempel vara att inget av de inkomna anbuden kan godkännas som sådant eller att det i övrigt är uppenbart att man utan förhandlingar inte kan uppnå ett tillfredsställande resultat. Man kan också övergå till förhandlat förfarande om de inkomna anbuden väsentligt överstiger anslagen i budgeten och man därför ämnar genomföra upphandlingen i mindre eller på något annat sätt förändrad form. I övrigt ger förhandlat förfarande inte rätt att avvika från verklig konkurrensutsättning och likabehandling av anbuden. Beslutet om att

man behöver övergå till förhandlat förfarande måste delges dem som deltar i anbudsproceduren och motiveras i det slutliga beslutet.

Förhandlat förfarande som ett självständigt upphandlingsförfarande kommer i fråga till exempel vid sådan tjänsteupphandling där normal konkurrensutsättning inte är möjlig.

I 25 § 2 mom. och 66 § i upphandlingslagen anges också särskilda grunder för att använda förhandlat förfarande som en självständig upphandlingsform som annonseras. Förhandlat förfarande kan användas om den tjänst som ska upphandlas är av sådant slag eller förenad med sådana risker som undantagsvis inte medger totalprissättning på förhand eller tjänsten till sin karaktär är en intellektuell tjänst (kunskaps-tjänst) eller det är fråga om försäkrings-, bank- och placeringstjänster, om det inte går att utarbeta så noggranna avtals-specifikationer att det bästa anbudet kan väljas genom öppet eller selektivt förfarande. Motsvarande förfarande kan användas också vid byggtreprenader på de grunder som anges i lagen.

Vid förhandlat förfarande förutsätts inte ovillkorligen ett detaljerat (fullständigt) anbud, om det i praktiken är relativt svårt att ge ett sådant anbud för upphandlingen i fråga. Under förhandlingarna preciseras produktens, tjänstens eller entreprenadens innehåll och de yttre villkoren för avtalet.

I 66 § i upphandlingslagen anges också andra särskilda situationer där förhandlat förfarande är tillåtet. Förhandlat förfarande är tillåtet utan särskilda grunder vid följande upphandlingar som överstiger det nationella tröskelvärdet men understiger EU:s tröskelvärde:

- ✓ vid upphandling av varor och tjänster, vars uppskattade totala värde (gränsvärde) är mindre än 50 000 euro
- ✓ vid byggtreprenader, vars uppskattade värde är mindre än 500 000.

Dessutom kan den upphandlande enheten använda förhandlat förfarande på särskilda grunder enligt 66 § i upphandlingslagen oberoende av dessa gränsvärden.

Ett typiskt exempel på upphandling där det är möjligt att tillämpa förhandlat förfarande är upphandling med anknytning till kunskaps-tjänster, såsom val av konsulter och upphandling som krävs för datakommunikation. Förhandlat förfarande kan tillämpas också vid annan tjänsteupphandling, om man inte tillräckligt noggrant på förhand kan definiera uppgiften eller kvaliteten och egenskaperna hos den apparatur som behövs, eller om en sådan definition inte är ändamåls-enlig.

## **Konkurrenspräglad dialog**

Konkurrenspräglad dialog är en förädlad form av traditionellt förhandlat förfarande och kan användas vid komplicerad upphandling. I praktiken blir konkurrenspräglat förfarande aktuellt endast i undantagsfall vid upphandling som understiger EU:s tröskelvärdet.

Förutsättningarna för tillämpning av konkurrenspräglad dialog anges i upphandlingslagen, och förfarandet beskrivs mer ingående längre fram i kapitlet om upphandling som överstiger EU:s tröskelvärde.

## **Ramavtal**

Ramavtal enligt den nya upphandlingslagen är ett förfarande som i stort sett motsvarar konkurrensutsättning av ramavtal enligt den tidigare lagstiftningen. I ramavtalen fastställs inte alla villkor, såsom antalet prestationer, under konkurrensutsättningen. När ramavtal används kan man under avtalsperioden justera till exempel tjänsternas eller produkternas pris genom konkurrensutsättning (s.k. miniupphandling) bland de företag som ingår i ramavtalet. Ett ramavtal kan gälla i högst fyra år.

Förutsättningarna för användning av ramavtal anges i upphandlingslagen (65 § och 31–32 §).

### 2.2.3 Upphandling utan konkurrensutsättning (direktupphandling)

Vid direktupphandling gör den upphandlande enheten en beställning utan anbudsfrågan eller också fattar enheten ett upphandlingsbeslut utan anbudsförfarande på basis av anbud som begärts av en eller flera leverantörer.

Direktupphandling är tillåten endast på särskilda grunder som anges i upphandlingslagen, och dessa grunder måste tolkas snävt. Direktupphandling är möjlig till exempel då bara en viss leverantör kan genomföra upphandlingen eller då det inte finns tid att konkurrensutsätta upphandlingen på grund av brådskan som beror på något man inte kunnat förutse. Likaså är en tilläggsupphandling som kompletterar en tidigare upphandling möjlig utan konkurrensutsättning under de förutsättningar som nämns i lagen. Om den ursprungliga upphandlingen har genomförts med s.k. optionsvillkor, kan det utgöra en grund för en direkt fortsättning på upphandlingskontraktet. Direktupphandling är även tillåten vid upphandling från exekutiv auktion eller en konkursauktion på grund av ärendets natur.

Förutsättningarna för direktupphandling anges i detalj i upphandlingslagen.

Enligt 67, 27 och 28 § i upphandlingslagen är direktupphandling utan upphandlingsannons tillåten om

- ✓ det vid öppet eller selektivt förfarande inte har kommit in några ansökningar eller lämpliga anbud, förutsatt att de ursprungliga avtalsvillkoren inte ändras väsentligt,
- ✓ varan eller tjänsten av tekniska eller konstnärliga skäl eller av skäl som anknyter till skydd av ensamrätt bara kan produceras eller levereras av en viss leverantör eller endast en viss entreprenör kan genomföra projektet
- ✓ det är nödvändigt att sluta kontraktet direkt med företaget på grund av synnerlig brådskan av ett skäl som inte beror på den upphandlande enheten och som inte har kunnat förutses
- ✓ varan tillverkas eller arbetet utförs enbart för forskning, experiment, produktutveckling eller vetenskapliga ändamål och det inte är fråga om industriell produktion eller produktion i syfte att täcka forsknings- och utvecklingskostnader
- ✓ upphandlingen gäller varor som noteras och upphandlas på en råvarumarknad (råvarubörs)
- ✓ upphandlingen kan göras ovanligt förmånligt, till exempel i samband med att en leverantör lägger ner sin affärsverksamhet
- ✓ det är fråga om att man efter en föreskriven projekttävling (idéävling) väljer projekterare som ansvarar för genomförandeplaneringen
- ✓ det är fråga om en tilläggsbeställning till varuupphandling, tilläggstjänst till tjänsteupphandling eller en tilläggsentreprenad hos den ursprungliga leverantören, och byte av leverantör skulle orsaka oproportionerligt stora tekniska svårigheter, merkostnader m.m. som anges närmare i lagen. Ett avtal om tilläggsleverans av vara får endast i undantagsfall gälla i mer än tre år. Det totala värdet på ett avtal om tilläggstjänster eller tilläggsarbete får uppgå till högst 50 procent av den ursprungliga upphandlingens värde.
- ✓ det är fråga om en upprepning av en tjänsteupphandling eller ett byggarbete i enlighet med upphandlingslagen (upphandlingsoption) inom tre år från att det ursprungliga kontraktet tecknades.

Direktupphandling är enligt 67 § i upphandlingslagen tillåten i enstaka fall vid upphandling av social-, hälsovårds- och utbildningstjänster, om normal konkurrensutsättning eller byte av leverantör skulle vara uppenbart oskäligt eller synnerligen oändamålsenligt med tanke på ett för kunden betydande vård- eller klientförhållande.

Direktupphandling måste särskiljas från beställningar, som inom ramen för konkurrensutsatta ramavtal utförs av de upphandlande enheterna eller underlydande behöriga tjänsteinnehavare.

vare och anställda inom organisationen. Genom beställningarna verkställs redan konkurrensutsatta avtal, och det är inte fråga om självständiga överklagbara förvaltningsbeslut.

Anbudsförfarande behövs inte vid gemensam upphandling om upphandlingen görs hos en sådan i 11 § i upphandlingslagen avsedd inköpscentral som tillämpat upphandlingslagens bestämmelser, dvs. redan konkurrensutsatt upphandlingen.

Beslutet om direktupphandling måste motiveras, eftersom det är fråga om en avvikelse från den konkurrensutsättningskyldighet som upphandlingslagen föreskriver.

## **2.3 Förfaranden vid upphandling som överstiger EU:s tröskelvärden**

### **2.3.1 Allmänt**

Vid upphandling som överstiger EU:s tröskelvärden tillämpas detaljerade förfaranden och tidsfrister enligt lagen.

EU:s tröskelvärden baserar sig på kommissionens förordning som bygger på de upphandlingsdirektiv som Europaparlamentet och rådet godkänt. EU:s tröskelvärden fastställs vartannat år. Från och med 1.1.2006 är de tröskelvärden som gäller kommunalförvaltningen

- ✓ 211 000 euro vid upphandling av varor och tjänster,
- ✓ 422 000 euro vid upphandling av varor och tjänster som avses i försörjningslagen och
- ✓ 5 278 000 euro vid byggentreprenader och byggkoncessioner.

Vid tjänsteupphandling är det endast tjänster enligt upphandlingsdirektiven och bilaga A till upphandlingslagen som hör till denna kategori. Tjänsterna i bilaga B hör oberoende av värde till kategorin tjänster som understiger EU:s tröskelvärde, vilka behandlas i punkt 2.2.

Upphandlingen inleds genom en annons på den elektroniska annonsportalen för offentlig upphandling ([www.hankintailmoitukset.fi/sv/](http://www.hankintailmoitukset.fi/sv/)). Det finns tre olika slags annonser: förhandsannonser, upphandlingsannonser och annonser i efterhand. De olika annonserna behandlas närmare i kapitel 3 i denna anvisning. I upphandlingsannonsen ges information som är viktig för upphandlingen, såsom uppgifter om den upphandlande enheten, den produkt som ska upphandlas, urvalsgrunderna, tidpunkten för upphandlingen och upphandlingsförfarandet. För upphandlingsförfarandets del anges om upphandlingen kommer att genomföras i form av öppet, selektivt eller förhandlat förfarande, konkurrenspräglad dialog, ramavtal eller något annat tillåtet förfarande.

### **2.3.2 Upphandling genom konkurrensutsättning**

#### **Öppet förfarande**

Vid öppet förfarande kan alla som vill lämna anbud (UpphL 24 §). Den upphandlande enheten ska informera om upphandlingen genom en annons på den elektroniska annonsportalen för offentlig upphandling.

Vid öppet förfarande ska anbudstiden vara minst 52 dagar (UpphL 36 §). Anbudstiden kan förkortas om den upphandlande enheten har publicerat en förhandsannons som skickats till byrån för Europeiska gemenskapernas officiella publikationer senast 52 dagar och tidigast 12 månader innan upphandlingsannonsen publiceras. Den förkortade anbudstiden måste då vara tillräckligt lång för att anbud som motsvarar anbudsfrågan ska kunna utarbetas. Den förkortade anbudstiden ska vara minst 22 dagar (UpphL 38 §). Anbudstiden kan förkortas med ytterligare sju dagar, om upphandlingsannonserna skickas för publicering med elektroniska medel. För att anbudstiden ska kunna förkortas förutsätts dessutom att förhandsannonsen innehåller all den information som krävs för en upphandlingsannons vid öppet förfarande och som den upphandlande enheten känt till när förhandsannonsen avfattades.



Öppet förfarande används särskilt vid upphandling av klart definierbara produkter eller tjänster. Dessutom förutsätts i allmänhet att det är fråga om upphandling som kan avgöras enbart på basis av priset och att antalet potentiella anbudsgivare är stort.

Den i upphandlingslagen föreskrivna lämplighetsprövningen i fråga om anbudsgivarnas tekniska, ekonomiska och övriga förutsättningar görs vid öppet förfarande först efter att anbuderna lämnats in.

## Selektivt förfarande

Vid selektivt förfarande ska den upphandlande enheten publicera en upphandlingsannons på den elektroniska kanalen för offentlig upphandling, så att företagen får information om den kommande upphandlingen. De företag som är intresserade av upphandlingen ska anmäla sig, dvs. skicka in en anbudsansökan. Den upphandlande enheten ska bland de anbudssökande välja ut de företag som uppfyller de krav som den upphandlande enheten ställt i enlighet med upphandlingslagen (UpphL 8 kap.)

Minst 37 dagar ska reserveras för lämnande av anbudsansökningar. Tidsfristen för anbudsansökan kan förkortas med sju dagar, om upphandlingsannonserna skickas för publicering med elektroniska medel. Det elektroniska annonseringssystemet i Finland uppfyller detta krav, så i praktiken är tiden för anbudsansökan 30 dagar. Vid synnerlig brådska enligt 37 § i upphandlingslagen är det möjligt att reservera endast 15 dagar för anbudsansökan.

Vid selektivt förfarande kan den upphandlande enheten i förväg begränsa anbudssökande till vilka anbudsförfrågan sänds. Antalet eller variationsintervallet ska uppges i upphandlingsannonsen.

Likaså kan den upphandlande enheten med iakttagande av upphandlingslagen bestämma vilka egenskaper som krävs av de anbudssökande.

För att verklig konkurrens ska kunna tryggas ska tillräckligt många anbudssökande, minst fem, inbjudas att delta i anbudsförfarandet. Hur många som behövs beror på upphandlingens storlek och art.

Vid selektivt förfarande ska anbudstiden vara minst 40 dagar räknat från den dag då den skriftliga anbudsförfrågan skickades. Anbudstiden kan förkortas om den upphandlande enheten har publicerat en förhandsannons som skickats till byrån för Europeiska gemenskapernas officiella publikationer senast 52 dagar och tidigast 12 månader innan upphandlingsannonsen publiceras. Anbudstiden ska då vara minst 26 dagar. För att anbudstiden ska kunna förkortas förutsätts dessutom att förhandsannonsen innehåller all den information som krävs för en upphandlingsannons vid selektivt förfarande och som den upphandlande enheten känt till när förhandsannonsen avfattades. Vid synnerlig brådska enligt 37 § i upphandlingslagen är det vid selektivt förfarande möjligt att begränsa anbudstiden till endast 10 dagar.

## Förhandlat förfarande

På särskilda grunder kan upphandlingen genomföras i form av förhandlat förfarande enligt upphandlingslagen. Förhandlat förfarande avviker från öppet och selektivt förfarande genom att det tillåter att man vid valet av leverantör övergår till förhandlat förfarande eller också används förhandlat förfarande som en på förhand angiven självständig urvalsmetod. Sporadiska förhandlingar mitt under upphandlingsförfarandet är däremot i allmänhet inte tillåtna, eftersom det kan bli fråga om förbjudet prutande.

### *a) Övergång till förhandlat förfarande (UpphL 25 §)*

Man kan övergå till förhandlat förfarande under de förutsättningar som anges i 25 § i upphandlingslagen. Orsaken kan till exempel vara att inget av de inkomna anbuderna kan godkännas som sådant eller att det i övrigt är uppenbart att man utan förhandlingar inte kan uppnå ett tillfredsställande resultat. Man kan också övergå till förhandlat förfarande om de inkomna anbuderna vä-

sentligt överstiger anslagen i budgeten och man därför ämnar genomföra upphandlingen i mindre eller på något annat sätt förändrad form. I övrigt ger förhandlat förfarande inte rätt att avvika från verklig konkurrensutsättning och de ursprungliga innehållsmässiga eller avtalsrättsliga villkoren. Även likabehandlingen av anbuderna måste tryggas. Beslutet om att man behöver övergå till förhandlat förfarande måste delges dem som deltar i anbudsproceduren och motiveras senast i det slutliga beslutet.

*b) Förhandlat förfarande som en självständig upphandlingsform (UpphL 25 § 2 mom)*

I 25 § 2 mom. i upphandlingslagen anges också särskilda grunder för att använda förhandlat förfarande som en självständig upphandlingsform som annonseras. Förhandlat förfarande kan användas om den tjänst som ska upphandlas är av sådant slag eller förenad med sådana risker som undantagsvis inte medger totalprissättning på förhand eller tjänsten till sin karaktär är en intellektuell tjänst (kunskaps-tjänst) eller det är fråga om försäkrings-, bank- och placeringstjänster, om det inte går att utarbeta så noggranna avtals-specifikationer att det bästa anbudet kan väljas genom öppet eller selektivt förfarande. Motsvarande förfarande kan användas också vid bygg-entreprenader eller vid valet av koncessionshavare under de förutsättningar som anges i lagen. Byggkoncessionen ska då i praktiken vara ett allmännyttigt forsknings-, experiment- eller utvecklingsprojekt, vars karaktär bedöms på objektiva grunder. Detta begränsar möjligheten att använda förhandlat förfarande.

Vid upphandling enligt 24 § i försörjningslagen, som gäller tekniska tjänster (vatten, energi, transporter och posttjänster), är förhandlat förfarande alltid ett alternativ till öppet och selektivt förfarande.

## **Konkurrenspräglad dialog**

Konkurrenspräglad dialog är en förädlad form av traditionellt förhandlat förfarande och kan användas vid komplicerad upphandling. Förutsättningarna för användning av konkurrenspräglad dialog anges i 29 och 30 § i upphandlingslagen.

Den vara, den tjänst eller det byggarbete som ska upphandlas kan inte alltid definieras så exakt att anbudsgivarna kan lämna ett detaljerat anbud. I sådana fall kan upphandlingen genomföras genom konkurrenspräglad dialog enligt lagen. Grunden för den konkurrenspräglade dialogen är en projektbeskrivning där den upphandlande enheten redogör för upphandlingens mål och innehåll.

Förhandlingarna förs i successiva steg på det sätt som anges i upphandlingsannonsen och anbudsfrågan (projektbeskrivningen). Den upphandlande enheten bestämmer hur de olika skedena genomförs beroende på upphandlingens art och innehåll. Den konkurrenspräglade dialogen kan börja med förhandlingar eller med att den upphandlande enheten ber utvalda företag lämna in preliminära anbud. I det senare fallet förs förhandlingarna utifrån de inlämnade anbuden. En del av förslagen kan uteslutas redan i detta skede.

Efter förhandlingarna, där godkända preliminära anbud preciseras, begärs nya slutliga anbud i enlighet med de grundläggande krav som angetts i projektbeskrivningen. Särskilt med tanke på att den konkurrenspräglade dialogen avviker från traditionellt anbuds-förfarande är det viktigt att de leverantörer som deltar i anbudsproceduren från början är medvetna om målen för den konkurrenspräglade dialogen och anbudsprocedurens gång.

## **Ramavtal**

Ramavtal enligt den nya upphandlingslagen är ett förfarande som i stort sett motsvarar konkurrensutsättning av ramavtal enligt den tidigare lagstiftningen. I ramavtalen fastställs inte alla villkor, såsom antalet prestationer, under anbudsproceduren. När ramavtal används kan man under avtalsperioden justera till exempel tjänsternas eller produkternas pris genom konkurrensut-

ning (s.k. miniupphandling) bland de företag som ingår i ramavtalet. Ett ramavtal kan gälla högst fyra år.

Förutsättningarna för användning av ramavtal anges i 31 § i upphandlingslagen.

### 2.3.3 Upphandling utan konkurrensutsättning (direktupphandling)

Vid direktupphandling gör den upphandlande enheten en beställning utan anbudsfrågan eller också fattar enheten ett upphandlingsbeslut utan anbudsförfarande på basis av anbud som be-  
gärts av en eller flera leverantörer.

Direktupphandling är tillåten endast på särskilda grunder som anges i upphandlingslagen, och dessa grunder måste tolkas snävt. Direktupphandling är möjlig till exempel då bara en viss leverantör kan genomföra upphandlingen eller då det inte finns tid att konkurrensutsätta upphandlingen på grund av brådska som beror på oförutsedda faktorer. Likaså är det under vissa förutsättningar möjligt att utan konkurrensutsättning göra en tilläggsupphandling som kompletterar en tidigare upphandling. Om konkurrensutsättningen av en tjänsteupphandling eller byggentreprenad har genomförts med s.k. optionsvillkor, kan detta utgöra en grund för en direkt fortsättning på det ursprungliga upphandlingskontraktet. Direktupphandling är även tillåten vid upphandling från exekutiv auktion eller en konkursauktion på grund av ärendets natur.

Förutsättningarna för direktupphandling anges i detalj i upphandlingslagen.

Enligt 27 § i upphandlingslagen är direktupphandling utan upphandlingsannons tillåten om

- ✓ det vid öppet eller selektivt förfarande inte har kommit in några ansökningar eller lämpliga anbud, förutsatt att de ursprungliga avtalsvillkoren inte ändras väsentligt
- ✓ varan eller tjänsten av tekniska eller konstnärliga skäl eller av skäl som anknyter till skydd av ensamrätt bara kan produceras eller levereras av en viss leverantör eller endast en viss entreprenör kan genomföra projektet
- ✓ det är nödvändigt att sluta kontraktet direkt med företaget på grund av synnerlig brådska av ett skäl som inte beror på den upphandlande enheten och som inte har kunnat förutses
- ✓ varan tillverkas eller arbetet utförs enbart för forskning, experiment, produktutveckling eller vetenskapliga ändamål och det inte är fråga om industriell produktion eller produktion i syfte att täcka forsknings- och utvecklingskostnader
- ✓ upphandlingen gäller varor som noteras och upphandlas på en råvarumarknad (råvarubörs)
- ✓ upphandlingen kan göras ovanligt förmånligt, till exempel i samband med att en leverantör lägger ner sin affärsverksamhet
- ✓ det är fråga om att man väljer projekterare efter en föreskriven projektävling
- ✓ det är fråga om en tilläggsbeställning till varuupphandling, tilläggstjänst till tjänsteupphandling eller en tilläggsentreprenad hos den ursprungliga leverantören, och byte av leverantör skulle orsaka oproportionerligt stora tekniska svårigheter, merkostnader m.m. som anges närmare i lagen. Ett avtal om tilläggsleverans av vara får endast i undantagsfall gälla i mer än tre år. Det totala värdet på ett avtal om tilläggstjänster eller tilläggsarbete får uppgå till högst 50 procent av den ursprungliga upphandlingens värde.
- ✓ det är fråga om en upprepning av en tjänsteupphandling eller ett byggarbete i enlighet med upphandlingsförordningen (upphandlingsoption) inom tre år från att det ursprungliga kontraktet tecknades.

Direktupphandling måste särskiljas från beställningar, som inom ramen för konkurrensutsatta ramavtal utförs av de upphandlande enheterna eller underlydande behöriga tjänsteinnehavare och anställda inom organisationen. Genom beställningarna verkställs redan konkurrensutsatta

upphandlingar och avtal, och det är inte längre fråga om självständiga överklagbara förvaltningsbeslut.

Anbudsförfarande behövs inte vid gemensam upphandling om upphandlingen görs hos en sådan i 11 § i upphandlingslagen avsedd inköpscentral som tillämpat upphandlingslagens bestämmelser, dvs. redan konkurren utsatt upphandlingen.

Beslutet om direktupphandling måste motiveras, eftersom det är fråga om en avvikelse från den konkurren utsättningsskyldighet som upphandlingslagen föreskriver.

## 3. Annonsering om upphandlingar

### 3.1 Annonseringsskyldigheten

De i upphandlingslagen avsedda upphandlingar som överstiger tröskelvärdena ska annonseras nationellt eller inom hela EU enligt vad som bestäms i upphandlingslagen och statsrådets förordning som utfärdats med stöd av den. Vid upphandling enligt försörjningslagen gäller annonseringsskyldigheten endast upphandlingar som överstiger EU:s tröskelvärden.

Det behövs inget meddelande om offentlig upphandling vid upphandling som understiger de nationella tröskelvärdena och på vilka upphandlingslagen inte tillämpas. Det är dock möjligt att annonsera om dem i kanalen HILMA eller i något annat offentligt medium, såsom i lokaltidningar eller landskapstidningar eller på den upphandlande enhetens egna webbsidor.

Upphandling som överstiger de nationella tröskelvärdena ska annonseras i den elektroniska annonseringskanalen för offentlig upphandling HILMA ([www.hankintailmoitukset.fi/sv/](http://www.hankintailmoitukset.fi/sv/)) som upprätthålls av Edita Abp. Vid nationell upphandling räcker det med en upphandlingsannons enligt punkt 3.3. All information som anges i upphandlingsförordningen bör ingå i upphandlingsannonsen. I praktiken går det till så att den upphandlande enheten använder kanalen HILMA (webbplatsen) och svarar på alla frågor som ställs i blanketten för upphandlingsannonsen. Upphandlingarna kan också annonseras i något annat offentligt medium liksom tidigare nämnda små upphandlingar. Fritt formulerade annonser får emellertid inte publiceras förrän en motsvarande annons publicerats i HILMA.

Upphandling som överstiger EU:s tröskelvärden ska annonseras inom EU för att målet med en verklig inre marknad ska uppfyllas. För dessa upphandlingar ska en förhandsannons, en upphandlingsannons (meddelande om anbudsinfördran) och en annons i efterhand avfattas och publiceras i enlighet med vad som närmare bestäms i upphandlingslagen och förordningen. Annonserna avfattas med hjälp av standardformulär och referensnomenklatur (CPV) i den elektroniska annonseringskanalen HILMA på [www.hankintailmoitukset.fi/sv/](http://www.hankintailmoitukset.fi/sv/). Annonserna skickas vidare för att publiceras i S-serien, som är ett tillägg till Europeiska unionens officiella tidning, och i databasen TED. Annonserna publiceras i HILMA först efter att de skickats för publicering inom EU.

Tidsfristerna för annonseringen har behandlats i punkt 2.3 i samband med de olika upphandlingsförfarandena.

### 3.2 Förhandsannons/periodiskt meddelande

Vid upphandling som överstiger EU:s tröskelvärden ska den upphandlande enheten i enlighet med upphandlingslagen och upphandlingsförordningen avfatta och publicera en förhandsannons/ett periodiskt meddelande per varugrupp om varuupphandlingar och s.k. primära tjänstepphandlingar (bilaga A) som är planerade att genomföras under budgetåret, och publicera information om byggprojekt som överskrider tröskelvärdet. Förhandsannonsens betydelse för den upphandlande enheten är främst att den möjliggör en kortare tidsfrist för annonsering.

### 3.3 Upphandlingsannons

En upphandlande enhet som ska upphandla varor eller tjänster eller utföra ett byggprojekt ska publicera en upphandlingsannons där upphandlingen är specificerad på ett allmänt plan. Upphandlingsannonsen inleder det egentliga upphandlingsförfarandet vid öppet förfarande. Vid selektivt förfarande, förhandlat förfarande, konkurrenspräglad dialog och ramavtal inleds det egentliga upphandlingsförfarandet då anbudsansökningarna lämnas in. De specifika uppgifterna om upphandlingen framgår av förfrågningsunderlaget.

Detaljerade anvisningar om upphandlingsannonserna finns i upphandlingslagen och upphandlingsförordningen och i anvisningarna för den elektroniska annonseringskanalen HILMA ([www.hankintailmoitukset.fi/sv/](http://www.hankintailmoitukset.fi/sv/)).

Användningen av upphandlingsannonserna behandlas närmare i samband med respektive upphandlingsförfarande i denna anvisning.

### 3.4 Annonser i efterhand

Den upphandlande enheten ska vid upphandling som överstiger EU:s tröskelvärden skicka in en annons i efterhand om det vinnande anbudet inom den tidsfrist som lagen anger. Med hjälp av en annons i efterhand kan EU:s konkurrensmyndigheter följa upp hur väl den inre marknaden fungerar.

Annonser i efterhand ska också publiceras vid upphandling av s.k. sekundära tjänster enligt bilaga B till upphandlingslagen, om upphandlingens moms fria värde överstiger EU:s tröskelvärde. Detta trots att det inte behövs någon upphandlingsannons för dessa upphandlingar.

En annons i efterhand får inte innehålla uppgifter vars offentliggörande strider mot det allmänna intresset eller äventyrar affärssekretessen.

# 4. Anbudsförfarande

## 4.1 Allmänna principer för begäran om anbud

En grundläggande förutsättning för en lyckad konkurrensutsättning av upphandlingar är att beställaren som företräder den upphandlande enheten har klarlagt upphandlingens innehåll och dess effekter på den upphandlande enhetens verksamhet. Innan anbudsförfrågan skickas bör den upphandlande enheten utöver att fastställa upphandlingens innehåll också kontrollera att alla centrala faktorer i upphandlingen är genomtänkta, till exempel upphandlingsförfarandet, avtalsvillkoren och urvalskriterierna. Innehållet får i regel inte ändras under upphandlingens gång, förutom vid konkurrenspräglad dialog. En annan sak är om upphandlingen ställs in tills vidare eller helt. Då är det fråga om avbrytande av upphandling.

Beställaren har rätt att bestämma innehållet i upphandlingen i fråga om mängd, kvalitet och andra typiska faktorer som anger varans, tjänstens eller entreprenadens beskaffenhet. Uppgiftens innehåll definieras på olika sätt inom olika verksamhetsområden beroende på ärendets natur. Det är i allmänhet klarast och enklast att definiera uppgiften vid upphandling av varor och svårast vid upphandling av tjänster och entreprenader. När uppgiften definieras bör man sträva efter att dra nytta av etablerad praxis inom de olika verksamhetsområdena. Vid planering och konkurrensutsättning av projekt som avviker från det normala bör man vid behov anlita utomstående expertis.

I fråga om upphandlingens innehåll bör man speciellt lägga vikt vid konkurrensneutralitet. Man bör då se till att den uppgift som konkurrensutsätts inte definieras så att den gynnar ett visst företag eller någon annan aktör på marknaden.

Anbudsförfrågan görs skriftligt vid upphandling som överstiger tröskelvärdena. Detaljerna kan vid behov anges i handlingar som bifogas anbudsförfrågan, till exempel i ett separat upphandlingsprogram eller en upphandlingsplan, beroende på upphandlingens karaktär och innehåll. När det gäller byggprojekt genomförs den tekniska definitionen bland annat med hjälp av ritningar och arbetsbeskrivningar. Övriga avtalsbestämmelser framgår av entreprenadprogrammet och andra kommersiella handlingar som avses i de allmänna avtalsvillkoren (YSE 98).

Muntlig anbudsförfrågan kan användas endast vid upphandling som understiger tröskelvärdena. En muntlig anbudsförfrågan ska vid behov bekräftas skriftligt.

Anbudsförfrågan sänds samtidigt och likalydande till alla kandidater. Vid öppet förfarande överlämnas förfrågningsunderlaget dock allteftersom de anbudssökande begär dem av den upphandlande enheten.

Om det under anbudstiden blir nödvändigt att göra tillägg och ändringar i förfrågningsunderlaget eller om anbudstiden behöver förlängas ska detta meddelas alla dem man begärt anbud av.

De kommersiella (juridisk-ekonomiska) och tekniska krav som ingår i anbudsförfrågan ska vara så klara att anbudsgivarna utgående från dem kan ge ett så entydigt anbud som möjligt och att anbudet blir sinsemellan jämförbara. Vid upphandling som överstiger tröskelvärdena ska den upphandlande enheten dessutom beakta de detaljerade krav som upphandlingslagen ställer på anbudsförfrågan.

Det urvalskriterium (totalekonomisk fördelaktighet eller pris) som tillämpas när upphandlingsbeslutet fattas ska anges i upphandlingsannonsen eller anbudsförfrågan. För att undvika

konflikter är det ändamålsenligt att vid upphandling som understiger EU:s tröskelvärden ange detaljerade urvalsgrunder, dvs. kriterier, först i anbudsförfrågan, eftersom upphandlingens innehåll preciseras under projektets gång. Vid upphandling som överstiger de nationella tröskelvärdena ska detta förfarande meddelas redan i upphandlingsannonsen.

Den upphandlande enheten bör se till att innehållet i upphandlingsannonsen inte står i konflikt med innehållet i den påföljande anbudsförfrågan. I en sådan situation går det som står i upphandlingsannonsen före anbudsförfrågan. Därför är det bäst att man i upphandlingsannonsen inte ger detaljerad information om faktorer som i praktiken klarnar slutgiltigt först efter att upphandlingsannonsen har gjorts.

## 4.2 Innehållet i anbudsförfrågan (UpphL 41 §)

Anbudsförfrågan är det viktigaste dokumentet vid konkurrensutsättning av en upphandling. Innehållet i anbudsförfrågan bestäms olika för varor, tjänster och byggentreprenader. Också projektets ekonomiska värde påverkar innehållet i handlingarna. Speciellt i projekt som överstiger EU:s tröskelvärden måste tillräcklig vikt fästas vid innehållet i upphandlingsannonsen och anbudsförfrågan. Om anbudsförfrågan avviker från upphandlingsannonsen, har upphandlingsannonsen företräde, eftersom den utarbetats tidigare.

I anbudsförfrågan ska beroende på upphandlingens karaktär, art och värde till exempel följande faktorer anges:

- 1) uppgifter om den upphandlande enheten
- 2) upphandlingens innehåll, dvs. mängden och särskilda egenskaper hos de varor och tjänster som ska upphandlas liksom också det tekniska innehållet i ett byggarbete. Till upphandlingens innehåll anknäver de kvalitetskrav som ställs på leveransen.
- 3) vilket upphandlingsförfarande som tillämpas (öppet, selektivt, förhandlat förfarande osv.)
- 4) kvalificeringskrav för leverantörerna och handlingar som behövs för att bevisa att kraven uppfylls
- 5) grunder för val av anbud (totalekonomiskt mest fördelaktigt/förmånligaste priset) och detaljerade urvalskriterier
- 6) eventuell möjlighet att lämna delanbud eller alternativa anbud
- 7) krav på service- och bruksanvisningar samt utbildning som ska ingå i anbudet
- 8) möjligheter att få eventuella reservdelar, möjligheter till service och reparation osv.
- 9) leveranstid och plats (platser)
- 10) tidsfrist för lämnande av anbud samt den adress dit anbudet ska skickas och den benämning som ska anges på anbudet
- 11) hur länge anbudet ska gälla
- 12) betalningsvillkor och eventuella säkerheter
- 13) om anbudet förutsätts ha ett fast pris eller om man också godkänner ett pris som binds till en viss grund för prisförändring, prisbindningen ska anges i anbudsförfrågan
- 14) försäkringsskyldighet
- 15) eventuella avgifter som tas ut för handlingar
- 16) på vilket språk anbudet ska lämnas in och vilket eller vilka språk som används vid tillämpningen av kontraktet
- 17) de allmänna avtalsvillkor inom verksamhetsområdet som tillämpas (YSE, KSE, JYSE, VYSE osv.)
- 18) den lag som tillämpas på kontraktet (Finlands lag följs)
- 19) den instans där meningsskiljaktigheter ska behandlas. Namnet på den allmänna underrätten (..... tingsrätt)
- 20) vid upphandlingar som överstiger EU:s tröskelvärden en eventuell hänvisning till en publicerad förhands- och upphandlingsannons



## 4.3 Urvals- och utvärderingskriterier

I anbudsfrågan ska anges det urvalskriterium som tillämpas vid upphandlingsbeslutet, dvs. totalekonomisk fördelaktighet eller anbudets pris (UpphL 62 § 3 mom. samt 69 och 71 §). Om urvalskriteriet är totalekonomisk fördelaktighet måste utvärderingskriterierna (jämförelsegrunderna) specificeras i anbudsfrågan. Totalekonomiska utvärderingskriterier kan till exempel vara produktens pris, leveranstid, tidpunkten för färdigställande, driftskostnader, miljövänlighet osv. Urvals- och utvärderingskriterierna får inte ändras eller utökas under upphandlingsprocessen.

Vid upphandling som överstiger EU:s tröskelvärden bör särskild vikt fästas vid urvals- och utvärderingskriterierna. Om totalekonomisk fördelaktighet används som urvalskriterium ska utvärderingskriterierna och deras inbördes viktning nämnas i upphandlingsannonsen eller förfrågningsunderlaget. För att undvika motstridigheter i handlingarna lönar det sig i allmänhet i praktiken att ange detaljerade utvärderingskriterier först i förfrågningsunderlaget, eftersom beställarens behov preciseras under projektets gång. Utvärderingskriteriernas vikt kan också anges i form av ett rimligt variationsintervall. Om en inbördes viktning av kriterierna av motiverad anledning inte kan göras, ska kriterierna anges i prioritetsordning. Vid upphandling som överstiger EU:s tröskelvärden bör man alltid kontrollera vilka detaljerade krav upphandlingslagen ställer.

Vid upphandlingen måste man skilja mellan å ena sidan prövningen av de anbudssökandes och anbudsgivarnas kvalifikationer, och å andra sidan utvärderingen av de anbud som lämnats in. Vid selektivt förfarande i upphandling som överstiger EU:s tröskelvärden kan anbudsgivarens kvalifikationer inte användas som kvalitetsfaktor efter att anbudsansökningarna behandlats. Undantag är situationer där ett företag efter utvärderingen bevisligen har förlorat sina kvalifikationer.

Vid upphandling som överstiger det nationella tröskelvärdet, men understiger EU:s tröskelvärden kan man i fråga om urvalskriterierna i tillämpliga delar iaktta motsvarande grunder som de ovan nämnda. Ett sådant förfarande är ofta också att rekommendera, eftersom det i praktiken underlättar utvärderingen av anbud.

Vid upphandling som understiger EU:s tröskelvärden kan utvärderingskriterierna dock vid behov anges endast i prioritetsordning. Vid upphandling av tjänster och entreprenader som hör till denna kategori kan som utvärderingskriterier (jämförelsegrunder) enligt 72 § i upphandlingslagen också användas kvalitetsledning, kvalifikationer, erfarenhet och yrkeskunskap som överskrider de minimivillkor som ställs på anbudsgivaren för att kontraktet ska kunna fullgöras.

Anbudsfrågan kan innehålla en jämförelsetabell som används vid utvärderingen av anbudet och som anger olika utvärderingskriterier och deras relativa viktning. Förfarandet skapar klarhet i beställarens syfte för anbudsgivarna och det blir också lättare för beställaren att senare bedöma anbudet och upprätta ett protokoll över valet.

## 4.4 Tidsfrister

En leverantör som vill delta i ett anbuds förfarande som gäller ett projekt som överstiger tröskelvärdena ska med undantag för öppet förfarande meddela sitt intresse genom att lämna in en anbudsansökan inom den tidsfrist som den upphandlande enheten angett.

För lämnande av anbud ska likaså anges en tidsfrist med datum och klockslag.

I upphandlingslagen finns bestämmelser om den minimitidsfrist som ska reserveras för anbudsansökan och lämnande av anbud vid upphandling som överstiger EU:s tröskelvärden. Vid övrig upphandling ska tillräckligt med tid reserveras för lämnande av anbud, och tidsfristen bestäms enligt projektets karaktär.

Om det av en orsak som beror på beställaren (t.ex. fel eller brister i förfrågningsunderlaget) är motiverat att bevilja mer tid för lämnande av anbud, ska detta i god tid meddelas alla dem man begärt anbud av.

Anbud som lämnas in efter att tidsfristen löpt ut ska förkastas.

I anbudsförfrågan anges hur länge anbudet ska gälla efter att tidsfristen för lämnande av anbud gått ut. Vid bedömningen av detta bör man beakta den tid som krävs för utvärdering av anbuderna, beslutsfattande, protokoll och delgivning av besluten.

## 4.5 Val av kandidater och anbudsgivare

Godkännande eller uteslutning av anbudssökande och anbudsgivare sker på olika sätt beroende på anbudsförfarandets karaktär. Prövningen av leverantörernas lämplighet, dvs. deras kvalifikationer, innebär att man utreder om leverantören har tekniska, ekonomiska och andra förutsättningar att genomföra upphandlingen. Detaljerade grunder för prövningen av lämpligheten finns i upphandlingslagen. I fråga om upphandling som överstiger EU:s tröskelvärden finns det detaljerade bestämmelser i 52–59 § i lagen. Motsvarande grunder iaktas i tillämpliga delar också i projekt som överstiger de nationella tröskelvärdena (71 §).

Vid öppet förfarande, där alla som vill får lämna anbud, bedöms anbudsgivarnas lämplighet, dvs. förmåga att genomföra upphandlingen, först när beställaren fått in anbuderna.

Vid övrig upphandling som överstiger tröskelvärdena och som inleds som selektivt förfarande beslutar den upphandlande enheten efter anbudsansökan vilka anbudssökande som är lämpliga för det projekt som upphandlingen gäller. Därefter begärs anbud av de utvalda leverantörerna på det sätt som beskrivs i avsnittet om anbudsförfarande. När man begärt anbud av ett företag vars kvalifikationer prövats får företaget inte uteslutas ur anbudsförfarandet med hänvisning till kvalifikationerna, om inte de egenskaper som företagets kvalifikationer baserar sig på väsentligt försämrats efter anbudsförfrågan.

För att utreda kandidaternas och anbudsgivarnas lämplighet kan den upphandlande enheten begära intyg eller utredningar av dem och sedan välja ut lämpliga företag på det sätt som framgår av upphandlingslagen. Kraven bör ställas i relation till projektets art och storlek.

För att påvisa teknisk prestationsförmåga kan man till exempel kräva en förteckning över anbudsgivarens tidigare leveranser som är av betydelse med tanke på anbudsgivarens förutsättningar att genomföra det aktuella projektet (referenslista), en utredning om anbudsgivarens personalresurser och andra resurser, en utredning om leverantörens kvalitetskontroll eller prov på eller redogörelser för den vara som upphandlingen gäller.

Leverantörer som godkänts för de officiella leverantörsregistren i medlemsländerna inom Europeiska ekonomiska samarbetsområdet kan påvisa ekonomiska och tekniska förutsättningar med registreringsdokumentet.

När det gäller upphandling som överstiger EU:s tröskelvärden anger upphandlingslagen situationer där den anbudssökande eller anbudsgivaren **absolut ska uteslutas** ur anbudsförfarandet (UpphL 53 §). Orsaken är då främst ekonomisk brottslighet. Upphandlingslagen anger också fall där uteslutningen sker enligt den upphandlande enhetens **prövning** (UpphL 54 §). Prövningsbaserad uteslutning av företag bör ske i enlighet med principerna för god förvaltning.

Vid upphandling som överstiger EU:s tröskelvärden bör den upphandlande enheten redan i upphandlingsannonsen ange de prövningsbaserade minimikrav som gäller leverantörernas lämplighet och som måste uppfyllas för att leverantören inte ska uteslutas ur anbudsförfarandet (56 § 2 mom.). Vid upphandling som understiger EU:s tröskelvärden kan principerna för uteslutning meddelas först i anbudsförfrågan (69 §).

Uteslutning av en anbudssökande eller anbudsgivare enligt de prövningsbaserade grunderna för uteslutning kan ske till exempel i följande situationer

- ✓ leverantören är försatt i konkurs eller
- ✓ leverantören ska försättas i likvidation

- ✓ leverantören har dömts för en lagstridig handling i anslutning till sin yrkesutövning
- ✓ leverantören har i sin yrkesverksamhet gjort sig skyldig till en allvarlig förseelse
- ✓ leverantören har åsidosatt sin skyldighet att betala skatter eller socialförsäkringsavgifter (t.ex. pensionsförsäkringsavgifter)
- ✓ leverantören har visat sig vara opålitlig genom att lämna oriktiga uppgifter till den upphandlande enheten för bedömningen av anbudsgivarens tillförlitlighet.

För uteslutning av en anbudssökande eller en anbudsgivare ur anbudsförfarandet ska ett förvaltningsbeslut fattas antingen genast eller i samband med det slutliga valet. Frågan om när beslutet delges den anbudssökande eller anbudsgivaren avgörs utgående från projektets karaktär. Avgörandet bör senast framgå av det slutliga upphandlingsbeslutet för att parten vid behov ska ha möjlighet att söka ändring i beslutet.

En kandidat eller anbudsgivare kan uteslutas ur anbudsförfarandet också på de grunder som anges i lagen om beställarens utredningsskyldighet och ansvar vid anlitande av utomstående arbetskraft (1233/2006), dvs. den så kallade **beställaransvarslagen**. Lagen syftar till att bekämpa den så kallade gråa marknaden. Uteslutning ur anbudsförfarandet kan ske på de grunder som anges i beställaransvarslagen, om detta anges i förfrågningsunderlaget.

Enligt beställaransvarslagen är beställare, såsom upphandlande enheter, skyldiga att av det företag som tilldelats kontrakt oberoende av upphandlingens villkor senast innan kontraktet undertecknas kräva de uppgifter om uppfyllande av samhällliga skyldigheter, såsom betalning av skatter och socialskyddsavgifter, som anges i beställaransvarslagen. På motsvarande sätt är beställaren skyldig att utreda vilket kollektivavtal som tillämpas på det arbete som avses i kontraktet. Med undantag av uppgifterna om kollektivavtal överlappar skyldigheterna i beställaransvarslagen de prövningsbaserade principer för uteslutning ur anbudsförfarandet som avses i 54 § i upphandlingslagen.

## 4.6 Mottagande och öppnande av anbud

De anbud som kommit in registreras eller också antecknas tidpunkten för när anbudet kommit in och mottagarens namn på omslaget. Mottagande av anbud elektroniskt ska ske så att anbudsvillkorens sekretess inte äventyras. Anbud som kommit in på detta sätt ska läggas i ett slutet kuvert (fax) eller också ska man på något annat sätt förhindra att information läcker ut medan ärendet är under behandling.

Anbuden hålls öppnade ända till öppningstillfället.

Också efter öppnandet ska man se till att anbuden och bilagor som är väsentliga med tanke på upphandlingsbeslutet förvaras med omsorg. Anbuden öppnas utan offentlighet av personer som representerar den upphandlande enheten ("i ett tjänstemannateam"). Vid öppnandet ska man föra öppningsprotokoll till vilket bifogas de anbud som kommit in. Vid upphandling som understiger det nationella tröskelvärdet kan protokollförfarandet vara mer flexibelt.

De uppgifter om anbudet som framkommit vid öppnandet bör inte offentliggöras förrän det slutliga upphandlingsbeslutet fattas, så att den fortsatta behandlingen av anbuden och eventuella nödvändiga kompletterande förhandlingar kan genomföras utan bieffekter.

Anbud som gäller byggprojekt som finansieras med bostadslån av staten eller andra statliga lån ska öppnas offentligt, om särskilda bestämmelser eller villkoren för myndighetsbeslutet om beviljande av understöd kräver det.

De anbud som öppnas förses med datum och namnteckning av de personer som är närvarande eller med underskrift av organets ordförande och sekreterare.

## 4.7 Förkastande av anbud

Den som beslutar om upphandlingen har rätt att förkasta inkomna anbud på de grunder som anges i upphandlingslagen.

Anbudet ska förkastas:

1. om det strider mot anbudsförfrågan
2. om anbudspriset inte anges entydigt eller anbudet inte innehåller de prisspecifikationer som krävs (enhetspris)
3. om anbudsgivaren har förfarit svikligt i anbudsförfarandet eller annars i strid med lagen eller god affärssed
4. om anbudet har kommit in efter den utsatta tiden. Ett försenat anbud som kommit in innan anbuderna öppnas kan dock beaktas vid upphandling som understiger det nationella tröskelvärdet.

Dessutom kan anbud förkastas

1. om alla anbud väsentligt överstiger de anslag som reserverats för ändamålet eller om upphandlingen visar sig vara onödig
2. om anbudspriset är så lågt att det är uppenbart att upphandlingen med beaktande av säljarens ekonomiska förutsättningar inte kan genomföras i enlighet med anbudet. För att förkasta ett anbud på grund av ett lågt anbudspris vid upphandling som överstiger tröskelvärdena förutsätts ett sådant detaljerat utredningsförfarande som framgår av upphandlingslagen (UpphL 63 §).

## 4.8 Utvärdering av anbud och val av leverantör

De godkända anbuderna ska utvärderas i enlighet med samtliga villkor som ingår i anbudsförfrågan. Vid utvärderingen av anbud får man inte använda nya utvärderingskriterier som inte nämns i förfrågningsunderlaget.

Vid utvärderingen av anbud lönar det sig i allmänhet att göra en jämförelsetabell så att man kommer ihåg att ge varje anbudsgivare poäng enligt de olika utvärderingskriterierna i fråga om samtliga kriterier som anges i anbudsförfrågan. Jämförelsetabellen kan presenteras redan i anbudsförfrågan. Användningen av utvärderingskriterierna ska motiveras om frågan inte entydigt framgår av jämförelsetabellen.

Anbuderna ska behandlas i så god tid att godkännandet av ett anbud kan delges anbudsgivaren under anbudets giltighetstid. Om behandlingen av anbuderna blir uppskjuten ska anbudsgivarna i tillräckligt god tid tillfrågas om de är beredda att förlänga anbudets giltighetstid till det nya datum som den upphandlande enheten föreslår.

Det anbud som på basis av urvalskriteriet för upphandlingen är totalekonomiskt mest fördelaktigt eller alternativt det anbud som har det lägsta priset ska antas. När totalekonomisk fördelaktighet används som urvalskriterium ska samtliga utvärderingskriterier som anges i upphandlingsannonsen eller anbudsförfrågan tillämpas.

## 4.9 Upphandlingsbeslutet och protokollföring

Upphandlingsbeslutet fattas av det organ eller den tjänsteinnehavare som i en instruktion (delegering) eller ett förvaltningsbeslut med stöd av den (subdelegering) fått beslutanderätt i upphandlingsfrågor.

Ett protokoll över upphandlingsbeslutet förs enligt de allmänna principerna för god förvaltning. När det är fråga om beslut av styrelsen, en nämnd eller andra organ med flera medlemmar tillämpas protokoll med föredragningslista. Vid beslut som fattas av tjänsteinnehavare förs däremot beslutsprotokoll, som vid små upphandlingar kan vara en beslutsförteckning.

Protokollet ska upprättas så att de centrala skedena i upphandlingen framgår. Då får de som bereder upphandlingar och beslutar om dem rätt bild av upphandlingen. Ett bra protokoll med bilagor ger också anbudsgivarna information om upphandlingen som helhet. Viktigt är då upphandlingsbeslutet med motiveringar. Vid ändringssökande får besvärinstanserna enligt upp-

handlingslagen, dvs. marknadsdomstolen och högsta förvaltningsdomstolen, en klar bild av upphandlingen genom protokollet. Upphandlingsbeslutet kan också genom rättelseyrkande tas till behandling i kommunens organ, och då har protokollet motsvarande betydelse.

Det finns skäl att ta med en allmän beskrivning av upphandlingen i protokollet. I protokoll med föredragningslista ger föredragningslistans redogörelsedel i allmänhet en allmän beskrivning av upphandlingen. Protokollets omfattning och yttre form påverkas bland annat av i vilken utsträckning uppgifter om händelseförloppet tas in direkt i protokollet och vilken utsträckning de tas in i bilagorna.

Protokollet skickas till de anbudsgivare som deltagit i anbudsförfarandet och bör beroende på upphandlingens karaktär och omfattning i mån av möjlighet innehålla bland annat följande uppgifter med nödvändiga motiveringar:

- ✓ allmän beskrivning av upphandlingen
- ✓ den vara, den tjänst eller det byggarbete som upphandlingen gäller
- ✓ upphandlingsförfarandet
- ✓ av vilka företag anbud begärts
- ✓ vilka som har lämnat anbud
- ✓ på vilket sätt anbuderna öppnats
- ✓ anbudsgivarnas kvalifikationer
- ✓ eventuell uteslutning av företag ur anbudsförfarandet
- ✓ kontroll av att anbuderna är förenliga med anbudsfrågan/eventuellt förkastande
- ✓ förhandlingar om justering av anbuderna, om sådana förekommit
- ✓ utvärdering av anbuderna inklusive eventuella jämförelsetabeller
- ✓ val av vinnande anbud inklusive motiveringar enligt urvals- och utvärderingskriterierna i anbudsfrågan
- ✓ andra eventuella motiveringar
- ✓ tidpunkten då avtal uppstår
- ✓ anvisningar för ändringssökande (marknadsdomstolen och organ som behandlar rättelseyrkanden)

## 4.10 Sökande av ändring i upphandlingsbeslut

En part eller kommunmedlem som är missnöjd med kommunens eller samkommunens upphandlingsbeslut kan söka ändring i beslutet i enlighet med upphandlingslagen och kommunallagen. Ändring i upphandlingsbeslut som fattats av sammanslutningar som hör till kommunkoncernen, såsom bolag, kan dock sökas enbart med stöd av upphandlingslagen.

I regel söks ändring i upphandlingsbeslut genom att ärendet förs till marknadsdomstolen för prövning. Marknadsdomstolen prövar ärendet till den del det är fråga om förfarande som strider mot upphandlingslagen. Om det enbart är fråga om ett förfarande i anknytning till kommunalförvaltningen, dvs. att ett förvaltningsorgan formellt har förfarit på ett sätt som strider mot kommunallagen eller förvaltningslagen, till exempel brutit mot befogenhetsbestämmelserna, eller att en jävig person har deltagit i beredningen av ärendet eller beslutsfattandet, kan ändring sökas endast genom rättelseyrkande.

Rättelseyrkandet framställs hos kommunens eller samkommunens styrelse eller nämnd, beroende på vem som fattat beslutet och hurdan organisation den upphandlande enhet som fattat beslutet har. De formaliteter som krävs för ett rättelseyrkande framgår av den anvisning för rättelseyrkande som bifogas upphandlingsbeslutet. Rättelseyrkandet kan framställas av den som beslutet gäller eller vars rätt, skyldighet eller fördel beslutet påverkar direkt (part). Rätt att yrka på rättelse har i praktiken de anbudssökande som uteslutits ur anbudstävlingen och de anbudsgivare som förlorat i urvalsprocessen. Dessutom kan en kommunmedlem yrka på rättelse enligt kommunallagen.

Tidsfristen för rättelseyrkande och ansökan hos marknadsdomstolen är 14 dagar från delfåendet av beslutet. Om inget annat visas anses en part ha fått del av beslutet sju dagar efter att protokollsutdraget om beslutet avsändes till parten per brev. En kommunmedlem anses ha fått del av beslutet när protokollet har lagts fram offentligt. Kravet med motiveringar ska framgå av rättelseyrkandet eller av ansökan till marknadsdomstolen. För att detta ska vara möjligt ska alla centrala faktorer som påverkat upphandlingsbeslutet framgå av beslutet i enlighet med vad som sagts om upphandlingsbeslut och protokollföring i punkt 4.9.

Den nya upphandlingslagen medför delvis förändringar i systemet för sökande av ändring i upphandlingsbeslut. Tidigare var marknadsdomstolen behörig att behandla alla upphandlingsbeslut förutom sådan upphandling inom försörjningssektorerna som understeg EU:s tröskelvärden. Eftersom upphandlingslagen inte tillämpas på upphandling som understiger det nationella tröskelvärdet hör dessa upphandlingar inte heller till marknadsdomstolens behörighet. Framöver är det framför allt rättelseyrkande som gäller vid små upphandlingar. Besluten om rättelseyrkanden i fråga om små upphandlingar kan genom kommunalbesvär överklagas hos förvaltningsdomstolen. Detta är inte möjligt vid upphandling som överstiger tröskelvärdena, eftersom besluten om sådan upphandling kan föras till marknadsdomstolen.

Observera att man vid små upphandlingar inte direkt kan hänvisa till att förfarandet strider mot upphandlingslagen, eftersom upphandlingslagen inte tillämpas på sådan upphandling. Där emot gäller allmänna goda förvaltningsprinciper också små upphandlingar. Besluten om små upphandlingar kan alltså upphävas till exempel om prövningsrätten klart missbrukats i beslutsfattandet. Dessutom kan besluten upphävas om det är fråga om typiska brott mot kommunallagen och förvaltningslagen.

Anvisningsmallen på följande uppslag kan användas vid utarbetande av anvisningar för hur man söker ändring i upphandlingsbeslut. Den upphandlande enheten bör använda den i tillämpliga delar beroende på om det är fråga om en kommun eller samkommun eller en sammanslutning som hör till kommunkoncernen.

Efter att ansökan lämnats in till marknadsdomstolen har domstolen möjlighet att innan det slutliga beslutet fattats förbjuda att det verkställs, om ändringsansökan innehåller grunder som kan leda till att beslutet upphävs. Om det efter behandlingen i marknadsdomstolen framkommer att upphandlingsbeslutet har fattats i strid mot upphandlingslagen beror innehållet i marknadsdomstolens slutliga beslut på om ett kontrakt redan tecknats på basis av upphandlingsbeslutet. Marknadsdomstolen frågar den upphandlande enheten om detta under processen. Upphandlingslagens syfte är att i första hand trygga parternas rättskydd vid ett felaktigt beslut och rätta till saken. Marknadsdomstolen kan upphäva beslutet och förbjuda den upphandlande enheten att tillämpa det felaktiga förfarandet eller förplikta enheten att korrigera förfarandet till exempel genom en ny utvärdering av anbudet.

Om den upphandlande enheten redan har verkställt beslutet och ett upphandlingskontrakt tecknats ingriper marknadsdomstolen inte i det rådande avtalsförhållandet genom att häva avtalet, utan använder s.k. sekundära metoder. Marknadsdomstolen ålägger då den upphandlande enheten att betala gottgörelse till en part som skulle ha haft en realistisk möjlighet att erhålla kontraktet, om förfarandet hade varit felritt. Gottgörelsen är i praktiken ett slags straff och en summarisk påföljdsavgift med drag av skadestånd.

## Anvisning om rättelseyrkande och hur man söker ändring vid upphandling

datum, paragraf

\_\_\_\_\_ kommun

\_\_\_\_\_ organ

## I. Rättelseyrkande till kommunens organ

Den som är missnöjd med ett beslut kan framställa ett skriftligt rättelseyrkande hos \_\_\_\_\_ styrelse/ \_\_\_\_\_ nämnden.

Rättelseyrkandet kan framställas av en part, dvs. den som beslutet gäller, eller vars rätt, skyldighet eller fördel beslutet påverkar direkt, eller av en kommunmedlem.

Rättelseyrkandet ska framställas inom 14 dagar från delfåendet av beslutet. Om inget annat visas anses en part ha fått del av beslutet sju dagar efter att protokollsutdraget om beslutet avsändes till parten per brev. En kommunmedlem anses ha fått del av beslutet när protokollet har lagts fram offentligt.

Kravet med motiveringar ska framgå av rättelseyrkandet. I ansökan antecknas följande uppgifter om den sökande och om den som avfattat skrivelsen: namn, hemkommun, postadress och telefonnummer.

Till rättelseyrkandet ska fogas:

- beslutet i vilket rättelse söks, antingen som kopia eller i original
- handlingar man hänvisar till
- fullmakt, om ombud anlitas

## Kontaktinformation till kommunen

\_\_\_\_\_ kommun

PB \_\_\_\_\_

Besöksadress: \_\_\_\_\_

tfn \_\_\_\_\_

fax \_\_\_\_\_

Rättelseyrkandet kan också skickas per e-post till adressen \_\_\_\_\_

## II. Förande av ärendet till marknadsdomstolen

Vid upphandling som överstiger de nationella tröskelvärdena kan ärendet föras till marknadsdomstolen för prövning.

En part kan föra upphandlingsbeslutet till marknadsdomstolen med motiveringen att upphandlingsförfarandet har stått i strid med lagen om offentlig upphandling eller bestämmelser som utfärdats med stöd av den eller stridit mot Europeiska gemenskapens lagstiftning eller Världshandelsorganisationens avtal om offentlig upphandling.

Skriftlig ansökan lämnas till marknadsdomstolen inom 14 dagar från det att den anbudssökande eller anbudsgivaren har fått del av beslutet med motiveringar samt en anvisning om hur ärendet kan föras till marknadsdomstolen. Om inget annat visas anses anbudsgivaren ha tagit del av beslutet den sjunde dagen efter att handlingen avsänts.

Av ansökan ska framgå yrkandet med motiveringar och det upphandlingsärende som ansökan gäller. Ansökan ska undertecknas av den sökande. I ansökan antecknas följande uppgifter om den sökande och om den som avfattat skrivelsen: namn, hemkommun, postadress och telefonnummer.

Till ansökan fogas:

- beslutet i vilket ändring söks, antingen som kopia eller i original
- handlingar man hänvisar till
- fullmakt, om ombud anlitas

### **S.k. teknisk basservice som understiger EU:s tröskelvärde**

Vid upphandling av teknisk basservice enligt försörjningslagen (vatten-, energi-, transport- och posttjänster) har marknadsdomstolen behörighet bara om upphandlingen överstiger EU:s tröskelvärden.

### **Besvärsförbud**

I ett ärende som hör till marknadsdomstolens behörighet får ändring inte sökas med stöd av kommunallagen med motiveringen att beslutet strider mot lagen om offentlig upphandling.  
Kontaktinformation till marknadsdomstolen

Postadress: PB 118, 00131 Helsingfors  
Besöksadress: Skillnadsgatan 1–3, Helsingfors  
tfn (09) 364 33 00, fax (09) 364 33 14  
markkinaoikeus@om.fi



# 5. Avtalsskedet

## 5.1 Kontrakt och beställningar

Upphandlingskontraktet ingås med iakttagande av gällande privaträttsliga bestämmelser, såsom rättshandlingslagen, som gäller slutande av avtal. Upphandlingslagen förutsätter att ett skriftligt upphandlingskontrakt upprättas efter att upphandlingsbeslutet har fattats.

I praktiken delges beslutet om godkännandet av anbudet den vinnande anbudsgivaren ofta redan innan beslutsprotokollet färdigställts. Enligt rättshandlingslagen uppstår ett avtal mellan beställaren och anbudsgivaren omedelbart efter att anbudsgivaren bevisligen informerats om beslutet och tagit del av det. Detta gäller oberoende av om kontraktet är undertecknat eller om ett högre organ använder rätten att ta upp ärendet till behandling i enlighet med 51 § i kommunalagen eller om beslutet vunnit laga kraft.

Vid offentlig upphandling är det i praktiken motiverat att gå till väga så att avtal uppstår först när upphandlingskontraktet undertecknas. Man kan för tydlighetens skull avvika från rättshandlingslagens huvudprincip om den allmänna tidpunkten för uppkomsten av avtal till exempel på så sätt att det i förfrågningsunderlaget, upphandlingsbeslutet eller i meddelandet om godkännande av anbud anges när avtalet mellan beställaren och leverantören anses uppstå. Till exempel kan undertecknandet av ett skriftligt upphandlingskontrakt anges som tidpunkten för uppkomsten av ett bindande avtal. Andra alternativa tidpunkter, som dock endast ska användas i undantagsfall, kan till exempel vara tidpunkten då beslutet vinner laga kraft, tidpunkten för meddelandet om beslut om finansiering eller, i fråga om byggprojekt, tidpunkten då bygglovet eller miljö-tillståndet vinner laga kraft osv.

Vid upphandling som överstiger EU:s tröskelvärde får beslutet inte verkställas, liksom inte heller kontraktet slutas förrän 7 dagar har gått efter att besvärstiden löpt ut vid marknadsdomstolen (karenstid).

I och med att upphandlingskontrakten är privaträttsliga avtal kan man för att underlätta konkurrensutsättningen och skrivandet av kontrakten använda allmänna avtalsvillkor för branschen, såsom allmänna avtalsvillkor för offentlig upphandling (JYSE 1994), allmänna avtalsvillkor för byggtreprenader (YSE 1998), allmänna avtalsvillkor för konsultverksamhet (KSE 1995), allmänna avtalsvillkor för statens upphandlingar av informationsteknik (VYSE 1998) eller avtalsvillkoren för informationsteknologibranschen (IT-2000) eller andra avtalsvillkor för upphandlingsuppdraget i fråga.

## 5.2 Förskott

Säljaren kan undantagsvis få förskott på betalningen. Det gäller att avtala om att förskottet är en slutlig avbetalning på upphandlingen och vid behov ska en tillräcklig säkerhet ställas för förskottet.

## 5.3 Säkerheter

För att uppfylla skyldigheterna i upphandlingskontraktet kan den upphandlande enheten vid behov kräva en säkerhet. Detta, såväl som andra avtalsvillkor, ska omnämnas redan i förfrågningsunderlaget.

Som säkerhet kan man godkänna en proprieborgen som är beviljad av ett penninginstitut eller en försäkringsanstalt, ett depositionsbevis som beviljas av banken eller någon annan tillförlitlig säkerhet godkänd av beställaren. Då man som säkerhet använder ett garantibevis eller någon annan pant i lös egendom finns det skäl att upprätta ett pantsättningsavtal som vid kontraktsbrott gör det möjligt att använda säkerheten till beställarens förmån.

## 5.4 Mottagandet av varor och godkännandet av tjänster och entreprenader

Vid mottagandet av varor ska varornas mängd, kvalitet och skick granskas utan dröjsmål. En anordning som ska installeras får godkännas först efter en idrifttagningsbesiktning där det fastställs att anordningen är i funktionsdugligt skick och att den uppfyller de prestandakrav och andra villkor som ställts i upphandlingskontraktet.

Mottagandet av tjänster eller byggarbeten verkställs i enlighet med de allmänna avtalsvillkoren som bifogats kontraktet antingen när uppdraget har slutförts eller efter att deluppdragen fullgjorts.

Om leveransen fördröjs eller om säljaren gör sig skyldig till en felaktig eller avtalsstridig leverans eller om säljaren på något annat sätt bryter mot kontraktet, ska en skriftlig anmärkning (reklamation) utan dröjsmål göras. Vid reklamation ska man iaktta vad som bestäms i avtalsvillkoren.

Om leverantören gör sig skyldig till försummelse ska beställaren se till att de betalningsposter som avses i kontraktet inte betalas förrän skyldigheterna uppfyllts. När det gäller byggprojekt ska man före den sista betalningen till entreprenören bland annat säkerställa att säkerheten för garantitiden har överlämnats och att underentreprenörerna eller någon tredje part inte ställer krav som beror på entreprenören.

# 6. Särskilda bestämmelser

## 6.1 Jäv och konkurrensneutralitet

Den som deltar i behandlingen av ett anbud, ett avtal om upphandling eller ett ärende som gäller tolkningen av ett sådant eller i granskningen av en vara eller tjänst ska vara ojävig. Särskilda bestämmelser om jäv i upphandlingsfrågor finns i kommunallagen och förvaltningslagen.

Jäv som gäller behandlingen av ett ärende måste särskiljas från så kallad konkurrensneutralitet. Konkurrensneutralitet innebär att ett företag, som på förhand har särskild information om det projekt som upphandlingen gäller på ett sätt som äventyrar objektiv konkurrens mellan företagen, inte kan delta i anbudsförandet. Både den upphandlande enheten och de leverantörer som deltar i anbudsförandet är skyldiga att säkerställa konkurrensneutraliteten.

## 6.2 Handlingars offentlighet och sekretess

Offentligheten beträffande handlingar som gäller upphandling beror på i vilket skede behandlingen av ärendet är. I fråga om handlingars offentlighet iakttas bestämmelserna i lagen om offentlighet i myndigheternas verksamhet (621/1999), dvs. offentlighetslagen.

Uppgifter om vem man begärt anbud av eller vem som lämnat in anbudsansökan är offentliga efter att beslut fattats i ärendet eller ärendet registrerats i myndigheten. De anbud som kommit in till den upphandlande enheten är däremot inte offentliga efter öppnandet. En annan sak är om öppnandet är offentligt (se punkt 4.6) eller om myndigheten enligt prövning på annat sätt ger ut information till exempel genom en omfattande distribution av föredragningslistor. Det sistnämnda förfarandet är dock inte att rekommendera vid upphandling.

Efter att den upphandlande enheten har fattat beslut om upphandlingen och det anknyttande protokollet har undertecknats och justerats har man nått ett beslut som kan offentliggöras. Beslutet offentliggörs efter det enligt myndighetens prövning med beaktande av skyldigheterna i upphandlingslagen och offentlighetslagen.

Efter beslutet ska den upphandlande enheten delge beslutet till de anbudsgivare som deltagit i anbudsförandet och lägga fram beslutet offentligt i enlighet med kommunallagen. Till det beslut som tillställs parterna ska bifogas alla uppgifter som påverkar beslutsfattandet så att parterna har möjlighet att bedöma beslutet och tillgripa lagstadgade rättsskyddsmedel (partsoffentlighet). Slutligen blir samtliga upphandlingsunderlag med undantag för affärshemligheter offentliga med stöd av offentlighetslagen efter att upphandlingskontraktet ingåtts (OffL 7 §). Den senare situationen gäller främst så kallad offentlighet för allmänheten.

Det anbudspris som ett företag angett i anbudsförandet är offentligt. Utöver anbudets totalpris är också enhetspris och prisspecifikationer i regel offentliga för parterna, eftersom den som erhållit kontraktet kan ha valts på basis av dessa uppgifter. Anbudsgivare som deltagit i anbudsförandet har rätt att få information också om andra centrala faktorer som påverkat utvärderingen av anbudet och beslutet så att de har möjlighet att vid behov söka ändring i beslutet.

Utan samtycke av parten får den upphandlande enheten inte utan laglig rätt använda information som anknyter till näringsidkarens affärs- och yrkeshemligheter. Ett motsvarande förbud gäller andra därmed jämförbara uppgifter, om upphandlingen av dem kan orsaka näringsidkaren ekonomisk skada (OffL 24 §).

Vid upphandling som överstiger EU:s tröskelvärden får en annons i efterhand inte innehålla uppgifter vars offentliggörande strider mot det allmänna intresset eller kan äventyra affärssekretessen, motiverade kommersiella fördelar eller sund konkurrens.

Upphandlingslagen förutsätter skriftliga upphandlingskontrakt. Det är fråga om dokumentation av upphandlingen, men inte nödvändigtvis tidpunkten då avtal uppstår. Denna tidpunkt bestäms enligt rättshandlingslagen.