

JHS 167 Neuvottelumenettelyjen käyttö ICT-hankinnoissa Liite 2: SOVELTAMISTAULUKKO ICT-HANKINTOIHIN

Versio: 1.1 / 11.12.2013

Julkaistu: 13.10.2008

Voimassaoloaika: toistaiseksi

Neuvottelumenettely	Neuvottelumenettely	Neuvottelumenettely
<50.000 euron hankinnat	Kansalliset hankinnat 50.000 – 133.000 tai 206.000	EU-hankinnat > 133.000 tai > 206.000 euroa
Kansalliset neuvottelumenettelyn perusteet: Neuvottelumenettelyn perusteeksi riittää hankinnan arvon jääminen alle 50.000 euroa ilman alv	<u>Kansallisia neuvottelumenettelyn perusteita mm.:</u> - Siirtyminen neuvottelumenettelyyn tai - Hankinta, jonka luonteen vuoksi tarjouspyyntöä ei voida tai sitä ei ole tarkoituksenmukaista laatia niin tarkasti, että paras tarjous voitaisiin valita avointa tai rajoitettua menettelyä käyttäen tai - Hankinta, jonka luonne tai johon liittyvät riskit eivät poikkeuksellisesti mahdollista etukäteistä kokonaishinnoittelua tai - Tutkimus-, selvitys-, suunnittelu-, arviointi- ja koulutushankinta, joka edellyttää palveluntarjoamisesta vastaavien henkilöiden asiantuntemuksen ja pätevyyden erityistä arviointia tai - Julkisen ja yksityisen sektorin yksittäistä hanketta koskeva yhteistyöjärjestelyyn perustuva hankinta tai pysyvää kumppanuussopimusta koskeva hankinta sekä pitkäkestoinen hankinta	EU-neuvottelumenettelyn perusteet - Siirtyminen neuvottelumenettelyyn tai - Hankinta, jonka luonteen vuoksi tarjouspyyntöä tai tehtävämäärittelyä ei voida laatia niin tarkasti, että paras tarjous voitaisiin valita avointa tai rajoitettua menettelyä käyttäen tai - Hankinta, jonka luonne tai johon liittyvät riskit eivät poikkeuksellisesti mahdollista etukäteistä kokonaishinnoittelua.
Esimerkkejä neuvottelumenettelyn käyttökohteista	Esimerkkejä neuvottelumenettelyn käyttökohteista	Esimerkkejä neuvottelumenettelyn käyttökohteista
- Puitejärjestelyjen ulkopuolella olevat nykyisen laitteiston täydennyshankinnat, jotka eivät täytä suorahankinnan kriteerejä - Puitejärjestelyjen ulkopuolella olevat nykyisen tietojärjestelmän lisäominaisuuksien hankinnat, jotka eivät täytä suorahankinnan kriteerejä - Muut hankinnat < 50.000 €	- ICT-laitehankinta tai palveluhankinta, jonka etukäteinen kokonaishinnoittelu ei poikkeuksellisesti ole mahdollista ilman neuvotteluja hankinnan luonteesta, riskeistä johtuen - Tietojärjestelmän määrittely-, suunnittelu- ja toteutushanke, kun vaatimusmäärittelyä ei kyetä tekemään tarkasti ilman neuvotteluja - Muu ICT-palveluhankinta, kun vaatimusmäärittelyä ei kyetä tekemään ilman neuvotteluja - Muu ICT-laitehankinta, kun vaatimusmäärittelyä ei kyetä tekemään ilman neuvotteluja	- (Monimutkainen) ICT-laite- tai palveluhankinta, jonka etukäteinen kokonaishinnoittelu ei poikkeuksellisesti ole mahdollista ilman neuvotteluja hankinnan luonteesta, riskeistä johtuen - Tietojärjestelmän määrittely-, suunnittelu- ja toteutushanke, kun vaatimusmäärittelyä ei kyetä tekemään tarkasti ilman neuvotteluja - Muu ICT-palveluhankinta, kun vaatimusmäärittelyä ei kyetä tekemään ilman neuvotteluja
Kilpailullinen neuvottelumenettely	Kilpailullinen neuvottelumenettely	Kilpailullinen neuvottelumenettely
<50.000 euron hankinnat	Kansalliset hankinnat 50.000 – 133.000 tai 206.000	EU-hankinnat > 133.000 tai > 206.000 euroa
- ei käytännössä todennäköinen erityisestä monimutkaisuudesta johtuen	- todennäköisesti harvinainen erityisestä monimutkaisuudesta johtuen	- erityisen monimutkainen hankinta ja - kokonaistaloudellinen edullisuus valintaperusteena ja - hankintayksikkö ei objektiivisesti ennakolta pysty määrittelemään hankinnan oikeudellisia tai taloudellisia ehtoja tai teknisiä keinoja tarpeiden tai tavoitteiden toteuttamiseksi
Esimerkkejä kilp. neuvottelumenettelyn käytöstä	Esimerkkejä kilp. neuvottelumenettelyn käytöstä	Esimerkkejä kilp. neuvottelumenettelyn käytöstä
		- laaja ja erit. monimutkainen tietojärjestelmä- tai ulkoistus- ja ylläpitosopimus - laaja tietoverkon rakentamishanke tai tietojärjestelmän toteuttamishanke, jossa erilaisia ratkaisumalleja