

YRITYKSILLE BISNESTÄ JULKISISTA HANKINNOISTA

SAUVO 13.11.2024

Hankinta-asiamies Jorma Saariketo

Varsinais-Suomen Yrittäjät

YRITTÄJÄ, NÄIN OSALLISTUT JULKISEEN HANKINTAAN

Julkisissa hankinnoissa on tarjolla kauppaa vuodessa noin 40 miljardin euron edestä Suomessa. Ne tarjoavat siis yrityksille lukuisia mahdollisuuksia.

- Mistä löydän julkiset hankinnat?
- Miten ja missä tarjous tehdään?
- Teenkö tarjouksen yksin vai yhdessä muiden yrittäjien kanssa?



Yrittäjät



Tarjoa rohkeasti!

MIKÄ ON JULKINEN HANKINTA ?

Julkisella hankinnalla tarkoitetaan ostoja, joissa on noudettava hankintalakia.

Hankinta tarkoittaa, että oman tekemisen sijasta tarvittavat tavarat, ratkaisut ja palvelut ostetaan, vuokrataan tai teetetään ulkopuolisella.

Hankintojen kilpailuttamisvelvoite voi ulottua muuallekin kuin julkiselle puolelle. Nimittäin kuka tahansa joutuu kilpailuttamaan, jos hankinnan tekemistä varten on saatu julkista tukea yli puolet hankinnan arvosta.

Hankintayksiköllä tarkoitetaan toimijaa, jonka täytyy noudattaa hankinnoissaan hankinta- lakia ja tehdä avoimia kilpailutuksia.

Hankintayksiköitä ovat mm. valtion, kuntien ja kuntayhtymien viranomaiset sekä valtion liikelaitokset ja kunnalliset osakeyhtiöt.

Yrittäjät



Tarjoa rohkeasti!

KILPAILUETUA HANKINNOISTA - JULKINEN ASIAKAS ON YRITYKSELLE ARVOKAS

- Julkinen toimija maksaa laskunsa. Kunta ei mene konkurssiin.
- Julkinen taho on vakaa ja luotettava kumppani.
- Julkinen asiakas merkitsee, että yrittäjä on hoitanut yhteiskunnalliset velvoitteensa.
- Julkinen asiakas on yritykselle hyvä meriitti niin kotimaassa kuin kansainvälistyessä.
- Julkinen asiakas on yritykselle hyvä mahdollisuus saada näkyvyyttä potentiaalisessa asiakaskunnassa.
- Julkinen asiakas kehittää ja haastaa yrityksen toimintatapoja.

Yrittäjät



Tarjoa rohkeasti!

KYNNYSARVOT

Hankintamenettelyt jakautuvat hankinnan arvon mukaisesti: Pienimmästä suurimpaan lueteltuina ne ovat:

- 1. pienhankinnat
- 2. kansalliset hankinnat sekä
- 3. EU-hankinnat

<p>PIENHANKINTA alle 60 000 €</p> <ul style="list-style-type: none">• hankintalaki määrää vain periaatteet		<p>KANSALLINEN HANKINTA yli 60 000 €</p> <ul style="list-style-type: none">• kilpailutetaan Suomessa• ilmoitus Hilmiaan• menettelyt vapaat		<p>EU-HANKINTA yli 221 000 €</p> <ul style="list-style-type: none">• kilpailutetaan EU-laajuisesti• jakelu Hilmasta• jaettava pienempiin osiin• menettelyt laissa	
--	---	--	---	--	---

Nämä kynnyksarvot soveltuvat tavanomaisimpiin tuote- ja palveluhankintoihin. Esimerkiksi rakennusurakoissa ja sosiaali- ja terveystalouksissa sovelletaan toisenlaisia kynnyksarvoja. Ajantasaiset kynnyksarvot löytyvät aina verkosta sähköisestä ilmoituskanavasta Hilmasta <https://www.hankintailmoitukset.fi>

KUINKA HANKINNAN ARVO LASKETAAN?

Jos hankinta jaetaan osiin, on yhteen laskettava kaikkien osien arvo. Hankinta on kilpailutettava siinä laajuudessa, mikä muodostuu osien yhteenlasketuksi summaksi. Arvonlisäveroa ei tässä huomioida.

Hankinnan arvo muodostuu, kun lasketaan hankinnan yhteenlaskettu arvo sopimuskaudelta mukaan lukien optiokaudet. Kynnysarvon ylittäminen puolestaan määrää, sovelletaanko hankintaan kansallisen hankinnan vai EU-hankinnan sääntelyä.

MIHIN JÄTÄN TARJOUKSENI?

Jätä tarjous aina siinä kanavassa ja sen sisältöisenä kuin tarjouspyynnössä on ilmoitettu.

Yrittäjät



Tarjoa rohkeasti!

MISTÄ LÖYDÄN TARJOUSPYYNNÖT?

Kansalliset hankinnat ja EU-hankinnat on ilmoitettava maksuttomassa ja sähköisessä ilmoituskanavassa verkkosivu Hilmassa <https://www.hankintailmoitukset.fi>. Myös osa kunnista julkistaa pienhankintoja Hilmassa, mutta laki ei tähän velvoita.

Pienhankinnoista voi saada tietoa myös paikallislehdistä, kunnan tilaisuuksista ja kunnan verkkosivuilta sekä erillisistä pienhankintaportaaleista.

Lisäksi kunta on saattanut hankkia sähköisen järjestelmän. Tästä järjestelmästä saattaa löytyä myös tarjouspyynnöt, ja sinne yrittäjä jättää myös tarjoukset.

Tarkista siis, löytyisikö sinua kiinnostavia tarjouspyyntöjä esimerkiksi näiltä sivuilta (rekisteröitymistä saatetaan vaatia):

<https://tarjouspalvelu.fi>

<https://pienhankintapalvelu.fi>

<https://www.mercell.com>

<https://www.hankintasampo.fi>

KUINKA HANKINNAN ARVO LASKETAAN?

Jos hankinta jaetaan osiin, on yhteen laskettava kaikkien osien arvo. Hankinta on kilpailutettava siinä laajuudessa, mikä muodostuu osien yhteenlasketuksi summaksi. Arvonlisäveroa ei tässä huomioida.

Hankinnan arvo muodostuu, kun lasketaan hankinnan yhteenlaskettu arvo sopimuskaudelta mukaan lukien optiokaudet. Kynnysarvon ylittäminen puolestaan määrää, sovelletaanko hankintaan kansallisen hankinnan vai EU-hankinnan sääntelyä.

MIHIN JÄTÄN TARJOUKSENI?

Jätä tarjous aina siinä kanavassa ja sen sisältöisenä kuin tarjouspyynnössä on ilmoitettu.

Yrittäjät



Tarjoa rohkeasti!

MISTÄ LÖYDÄN TARJOUSPYYNNÖT?

Kansalliset hankinnat ja EU-hankinnat on ilmoitettava maksuttomassa ja sähköisessä ilmoituskanavassa verkkosivu Hilmassa <https://www.hankintailmoitukset.fi>. Myös osa kunnista julkistaa pienhankintoja Hilmassa, mutta laki ei tähän velvoita.

Pienhankinnoista voi saada tietoa myös paikallislehdistä, kunnan tilaisuuksista ja kunnan verkkosivuilta sekä erillisistä pienhankintaportaaleista.

Lisäksi kunta on saattanut hankkia sähköisen järjestelmän. Tästä järjestelmästä saattaa löytyä myös tarjouspyynnöt, ja sinne yrittäjä jättää myös tarjoukset.

Tarkista siis, löytyisikö sinua kiinnostavia tarjouspyyntöjä esimerkiksi näiltä sivuilta (rekisteröitymistä saatetaan vaatia):

<https://tarjouspalvelu.fi>

<https://pienhankintapalvelu.fi>

<https://www.merzell.com>

<https://www.hankintasampo.fi>

Yrittäjät



Tarjoa rohkeasti!

ENNAKOI JA SEURAA KUNNAN TARPEITA

- Seuraa, mitä alueesi kunnat ovat tekemässä ja tarvitsemassa.
- Monet kunnat päivittävät nettisivuillaan hankintakalenteria. Yrittäjillä on mahdollisuus kysyä ja keskustella hankintayksikön kanssa kalenterissa kerrotuista tulevista hankinnoista.
- Monet kunnat jopa odottavat yrittäjien aktiivisuutta palveluiden markkinoinnissa.
- Kunnat järjestävät hankintailtoja ja markkinavuoropuhelutilaisuuksia yrittäjille. Näissä keskustelutilaisuuksissa pääset etukäteen selville, mitä kunta on hankkimassa.
- Keskustelulla tarjouspyynnöt jalostuvat tarkoituksenmukaisemmiksi ja fiksummiksi.
- Kun hankkija ei pyydä ylimääräistä ja epäolennaista, se saa enemmän tarjouksia.
- Markkinavuoropuheluihin osallistuminen tai sähköiseen hankintajärjestelmään rekisteröityminen ei sido tarjouksen jättämiseen. Keskustelu auttaa myös kuntia ymmärtämään, millaista tarjontaa markkinoilla on.
- Jos saat tarjouspyynnön kommentoitavaksi ennen kilpailutusta, tarkista ainakin minimivaatimukset ja hinnoittelumalli.

Yrittäjät



Tarjoa rohkeasti!

KUINKA HANKINNAN ARVO LASKETAAN?

Jos hankinta jaetaan osiin, on yhteen laskettava kaikkien osien arvo. Hankinta on kilpailutettava siinä laajuudessa, mikä muodostuu osien yhteenlasketuksi summaksi. Arvonlisäveroa ei tässä huomioida.

Hankinnan arvo muodostuu, kun lasketaan hankinnan yhteenlaskettu arvo sopimuskaudelta mukaan lukien optiokaudet. Kynnysarvon ylittäminen puolestaan määrää, sovelletaanko hankintaan kansallisen hankinnan vai EU-hankinnan sääntelyä.

MIHIN JÄTÄN TARJOUKSENI?

Jätä tarjous aina siinä kanavassa ja sen sisältöisenä kuin tarjouspyynnössä on ilmoitettu.

Yrittäjät



Tarjoa rohkeasti!

MISTÄ LÖYDÄN TARJOUSPYYNNÖT?

Kansalliset hankinnat ja EU-hankinnat on ilmoitettava maksuttomassa ja sähköisessä ilmoituskanavassa verkkosivu Hilmassa <https://www.hankintailmoitukset.fi>. Myös osa kunnista julkistaa pienhankintoja Hilmassa, mutta laki ei tähän velvoita.

Pienhankinnoista voi saada tietoa myös paikallislehdistä, kunnan tilaisuuksista ja kunnan verkkosivuilta sekä erillisistä pienhankintaportaaleista.

Lisäksi kunta on saattanut hankkia sähköisen järjestelmän. Tästä järjestelmästä saattaa löytyä myös tarjouspyynnöt, ja sinne yrittäjä jättää myös tarjoukset.

Tarkista siis, löytyisikö sinua kiinnostavia tarjouspyyntöjä esimerkiksi näiltä sivuilta (rekisteröitymistä saatetaan vaatia):

<https://tarjouspalvelu.fi>

<https://pienhankintapalvelu.fi>

<https://www.mercell.com>

<https://www.hankintasampo.fi>

Yrittäjät



Tarjoa rohkeasti!

TEE NÄIN, KUN LAADIT TARJOUSTA

● LUE TARJOUSPYYNTÖ. HUOMIOI PÄIVÄMÄÄRÄT.

- Kysymysten jättämisen määräaika.
- Vastausten antamisen määräaika.
- Tarjouksen jättöaika.

● HYÖDYNÄ KYSYMYS-VASTAUSAIKA.

- Esitä kysymyksiä.
- Lue vastaukset.

● VASTAA KAIKKEEN PYYDETTYYN JA VAIN PYYDETTYYN.

● OLE AJOISSA. HANKI MYÖS TARVITTAVAT LIITTEET AJOISSA.

TEE NÄIN KUN LAADIT TARJOUSTA

- Huomioi asetetut soveltuvuusvaatimukset sekä tuotteelle tai palvelulle asetetut vähimmäisvaatimukset ja vertailuperusteet.
- Varmista, että pystyt tarjoamaan pyydettyä
- Osoita tuotteen tai palvelun olevan hankinta-asiakirjoissa esitettyjen vaatimusten mukainen.
- Yrityksen on huolehdittava, että annettu tarjoushinta pitää sisällään kaikki kustannukset, joiden on edellytetty olevan mukana tarjoushinnassa.
- Tarjoukseen ei pidä liittää omia sopimusehtoja.
- Kiinnitä huomiota siihen, onko kilpailutus yksi- vai useampivaiheinen.
- Tarjouspyyntöä vastaamaton tarjous on ylivoimaisesti yleisin syy tarjouksen hylkäämiseen.

ONKO YRITYKSEN JÄTTÄMÄ TARJOUS SITOVA?

Tarjouksen jättäminen merkitsee, että sitoudut toteuttamaan hankinnan hankintayksikön ehtojen mukaisesti, jos voitat tarjouskilpailun. Myöhemmin ei enää ole mahdollista poiketa hinnoista tai ehdoista.

Kysymys: Yrittäjä ehtii saada muualta ison tilauksen ennen kuin kunta on päättänyt, kenet se ottaa sopimus Kumppaniksi. Onko yrittäjä silti velvollinen ja sitoutunut toteuttamaan julkisen hankinnan kunnalle, koska se on jättänyt tarjouksen?

Vastaus: Tarjous on aina sitova tarjouspyynnössä ilmoitettavan vähimmäisvoimassaolon ajan, eikä tarjousta voi muuttaa tai peruuttaa tarjousajan päätyttyä ilman seuraamuksia. Myös tarjoushinta on lopullinen. Jos yritys kieltäytyy toteuttamasta hankintaa, yritys voi joutua korvaamaan hankinta- yksikölle hintaeron toiseksi tulleeseen tarjoukseen verrattuna.

Yrittäjät



Tarjoa rohkeasti!

TARKISTA, ONKO MAHDOLLISUUTTA TARJOTA RYHMITTYMÄNÄ?

Tarjouksen voi jättää myös yhteistarjouksena toisen yrityksen kanssa, jos ei yksin pysty täyttämään kaikkia vaatimuksia.

Esimerkiksi jos tarjouspyynnössä olevat pakottavat vaatimukset eivät täyty liikevaihdon osalta, voit tarjota kumppanin kanssa, jos teidän yhteenlaskettu liikevaihtonne siihen ylittää. Tämä pätee myös EU-kynnysarvon ylittäviin hankintoihin.

Esimerkiksi jos koulukyyditykset vaativat toteutuakseen kymmenen linja-autoa, sinulla on seitsemän ja kaverilla kolme, voitte tarjota yhdessä.

Yrittäjät



Tarjoa rohkeasti!

MIKÄ ON KYSYMYS-VASTAUSAIKA?

Kysymys-vastausaikana hankintayksikölle voi esittää kirjallisesti kysymyksiä tarjouspyynnöstä. Voit myös huomauttaa hankkijaa, jos huomaat tarjouspyynnössä kohtuuttomuuksia, virheitä tai puutteita.

Hankintayksikkö vastaa kysymyksiin ilmoitetussa ajassa.

Lue vastaukset ennen tarjouksen jättämistä. Vastaukset voivat muuttaa ja tarkentaa tarjouspyynnön sisältöä. Tarjouspyyntöä ei muokata enää, kun se on kerran julkistettu, joten lue vastaukset.

Hankintayksikkö voi myös julkaista korjausilmoituksen, jolloin yrityksen kannattaa tehdä uusi tarjous korjatun ilmoituksen mukaiseksi. Muutoin on riski, että yrityksen tarjous suljetaan pois tarjouspyyntöä vastaamattomana.

Esitä kysymys kaikista sellaisista asioista, jotka vaikuttavat epäselvältä. Alan yrittäjänä olet asiantuntija. Esimerkiksi jos jokin vähimmäisvaatimus vaikuttaa hyödyttömältä, huomauta tästä.

Muista, että kysymykset ja vastaukset ovat nähtävissä kaikille.

Yrittäjät



Tarjoo rohkeasti!

SAAKO TARJOUSTA PARANNELLA?

Kyllä, tarjous on muokattavissa määräaikaan asti. Hankkija saa avata tarjoukset vasta tarjousajan päätyttyä. Voit siis mennä kilpailutusjärjestelmään päivittämään tarjoustasi, jos tarjouksen jättämisen määräaika ei ole umpeutunut.

Kun tarjousten jättöaika on umpeutunut, tarjousta ei voi parannella. Hankintayksikkö voi silti pyytää täsmentämään tarjousta tietyissä tapauksissa. Toimita tällöin välittömästi hankintayksikön pyytämät tiedot.

RATKAISEEKO VAIN HINTA?

Yleensä hankinnassa on vähimmäisvaatimuksia hankittavalle palvelulle tai tavaralle. Katso vähimmäisvaatimukset ja valintaperusteet tarjouspyynnöstä. Joskus hinta näyttäytyy ainoana ratkaisevana tekijänä, toisinaan taas ratkaisee paras hinta-laatusuhde.

Hinta määräävänä tekijänä ei tarkoita sitä, että laatua ei olisi huomioitu, sillä laatutekijät voivat olla vähimmäisvaatimuksissa.

Yrittäjät



Tarjoa rohkeasti!

MITÄ EROA ON VÄHIMMÄISVAATIMUKSELLA JA VERTAILUPERUSTEELLA?

Tarjous ei etene, jos vähimmäisvaatimukset eivät täyty. Älä jätä tarjousta ellet pysty täyttämään vähimmäisvaatimuksia. Vähimmäisvaatimukset ovat niitä kriteerejä, joiden täytyy toteutua. Ne koskevat hankittavaa asiaa, kuten tavaraa tai palvelua.

Myös tarjoajalle eli yritykselle voidaan asettaa vähimmäisvaatimuksia, joita kutsutaan soveltuvuusvaatimuksiksi.

Niillä hankintayksikkö pyrkii varmistamaan yrityksen kyvyn toteuttaa hankinta. Ne voivat olla esimerkiksi liikevaihtovaatimuksia.

Kun täytät vähimmäis- ja soveltuvuusvaatimukset, yrityksesi ja tuotteesi ovat tarjouspyynnön mukaiset, tarjouksesi etenee ja olet mukana vertailussa.

Vähimmäisvaatimuksilla taataan minimilaatu. Laatumerkkeillä taas erotutaan muista tarjoajista. Vertailussa hankintayksikkö pisteyttää laadun ja hinnan ilmoittamiensa vertailuperusteiden nojalla sekä valitsee voittajan. Mitä paremmin kriteereitä täyttää, sitä todennäköisemmin tarjous menestyy.

RATKAISEEKO HINTA, LAATU VAI HINTA-LAATUSUHDE?

Hankintayksikkö päättää, mikä ratkaisee. Hankintayksikkö voi päättää, kuinka monen vähimmäis- ja soveltuvuus- vaatimukset täyttäneen kanssa se tekee sopimuksen.

VÄHIMMÄISVAATIMUKSET HANKITTAVALLE PALVELULLE TAI TUOTTEELLE

Sisältävät laatua, kuten vaikka
takuuajat ja vasteajat

SOVELTUVUUSVAATIMUKSET YRITYKSELLE

Esimerkiksi näyttö
teknisestä
suorituskyvystä

Tarjouksesi etenee, jos täytät sekä vähimmäis- että soveltuvuusvaatimukset.

HALVIN
HINTA
VOITTA

TAI

LAATU
RATKAISEE

TAI

HINNAN JA
LAADUN
YHDISTELMÄ

TAI

VALINNANVAPAAUS
JA
KUNTALAINEN
RATKAISEE.

Jos hankkija ei ota tuottajaksi kaikkia soveltuvuus- ja vähimmäisvaatimukset täyttäneitä, sitten tarjoukset laitetaan järjestykseen jonkun yllä olevan lisäkriteerin mukaisesti.

KÄY KESKUSTELUA SOPIMUSAIKANA

Käy keskusteluja asiakkaasi kanssa sopimusaikana. Samalla voit varautua tulevaan kauteen ja tuoda markkina- tietoutta kunnalle tiedoksi. Aktiivinen yhteistyö on paras tapa varmistaa sopimuksen mahdollisten optiovuosien toteutuminen.

MIKÄ ON PALVELUSETELI?

Palveluseteli on yksi tapa järjestää palveluita. Sitä käytetään erityisesti sosiaali- ja terveystaloudissa. Palveluseteli on kunnan tai kuntayhtymän myöntämä sitoumus maksaa palvelusta ennalta määrätty kustannus eli palvelusetelin arvo.

Palvelusetelituottajien valitsemiseen ei sovelleta julkisia hankintoja koskevaa sääntelyä, paitsi jos hankintayksikkö päättää käyttää harkintavaltaa ja jättää joitakin toimijoita valitsematta.

Palvelusetelin kaltaiseen asiakkaan valinnanvapauteen perustuvat järjestelyt ovat mahdollisia ja yrittäjyyssmyönteisiä palvelun järjestämistapoja julkisen sektorin tukemissa palveluissa.

HANKINTANEUVOJA PALVELEE SINUA!

Suomen Yrittäjät tarjoaa maksutonta hankintaneuvontaa koko maassa. Neuvonnan tavoitteena on:

- neuvoa kuntia hankintojen laadinnassa, jotta pk-yrityksellä olisi mahdollisuus tarjota palveluaan tai tuotettaan julkiselle toimijalle
- aktivoida pk-yritykset jättämään tarjouksia julkisiin hankintoihin
- kehittää hankintayksiköiden ja tarjoajien välistä vuoropuhelua

Hankintaneuvoja palvelee Sinua. Hankintaneuvoja on apunasi, kun kaipaat tukea Hilman, sähköisten tarjouspalvelujen ja palvelusetelijärjestelmien käytössä. Saat sinulle räätälöityä neuvontaa yrityksesi toimialan näkökulmasta.

Neuvonta tehdään yhteistyössä työ- ja elinkeinoministeriön kanssa.

Katso alueesi hankintaneuvojan yhteystiedot:

www.yrittajat.fi/hankintaneuvonta

Hankintaneuvonta ei edellytä Suomen Yrittäjien jäsenyyttä.



VIELÄKÖ MIETIT?

Kysy kunnalta mahdollisuutta saada edellisen hankintakierroksen asiakirjoja. Pääset kartalle hinnasta ja kilpailijoista.

Muista, että jokainen kierros on oma kilpailunsa!

KEINOT MUUTOKSENHAKUUN

Oikaisuvaatimuksessa on käytännössä kyse siitä, että tarjoaja vaatii hankintayksikköä korjaamaan hankintamenettelyssä tehdyn virheen. Muista, että aika kuluu. Toimita oikaisuvaatimus hankintayksikölle hankintapäätöksen oikaisuohjeen mukaisesti ja siinä ilmoitettuun sähköposti- tai postiosoitteeseen 14 päivän kuluessa. Jos valitat markkinaoikeuteen, tarjoajan on samassa 14 päivän määräajan kuluessa tehtävä oikaisuvaatimuksen lisäksi mahdollinen valitus markkinaoikeuteen.

Yrittäjät



Tarjoo rohkeasti!

Yrittäjyyden puolesta.

Yrittäjät

VARSINAIS-SUOMEN YRITTÄJÄT

HANKINTA-ASIAMIES JORMA SAARIKETO

+358 44 5567638, jorma.saariketo@yrittajat.fi

Yrittäjät



Tarjoa rohkeasti!