

Yrittäjät

YRITYKSILLE BISNESTÄ JULKISISTA HANKINNOISTA



ARVOISA YRITTÄJÄ, NÄIN OSALLISTUT JULKISEEN HANKINTAAN

Julkisissa hankinnoissa on tarjolla kauppaa vuodessa noin 35 miljardin euron edestä Suomessa. Ne tarjoavat siis yrityksille lukuisia mahdollisuuksia.

Tämä opas on tarkoitettu yrittäjälle ja yritykselle, joka on kiinnostunut käymään kauppaa julkisen puolen kanssa. Opas auttaa yrittäjän alkuun, kertoo perusasiat ja antaa vinkit tarjouspyynnön jättämiseksi.

Opas sopii hyvin sellaiselle yrittäjälle, joka ei ole vielä tarjonnut julkiselle puolelle. Se myös soveltuu kenelle tahansa pk-yritykselle julkisten hankintojen käsikirjaksi.

Tarjoa rohkeasti!

Yrittäjät



SISÄLLYS

S. 2

Esipuhe

S. 4

1. Mikä on julkinen hankinta

S. 5

2. Kilpailuetua hankinnoista

– julkinen asiakas on

yritykselle arvokas

S. 6

3. Kynnysarvot

S. 7

4. Kuinka hankinnan

arvo lasketaan?

S. 7

5. Mistä löydän tarjouspyynnöt?

S. 7

6. Mihin jätän tarjoukseni?

S. 8

7. Ennakoi kunnan tarpeita

S. 9

8. Tee näin kun laadit tarjousta

S. 10

9. Onko yrityksen jättämä

tarjous sitova?

S. 10

10. Tarkista, onko mahdollisuutta

tarjota ryhmittymänä

S. 11

11. Mikä on

kysymys-vastausaika?

S. 11

12. Saako tarjousta

parannella?

S. 12

13. Mitä eroa on vähimmäis-

vaatimuksella ja

vertailuperusteella?

S. 12

14. Ratkaiseeko vain hinta?

S. 13

15. Ratkaiseeko hinta, laatu

vai hinta-laatusuhde?

S. 14

16. Vielä hinta-laatusuhteesta

S. 15

17. Käy keskustelua

sopimusaikana

S. 15

18. Mikä on palveluseteli?

S. 16

19. Hankintaneuvoja palvelee Sinua!

S. 17

20. Vieläkö mietit?

S. 17

21. Keinot muutoksenhakuun

S. 18

Liity Suomen Yrittäjiin

1 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 hankintalakia ja tehdä avoimia kilpailutuksia.

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

2

- Julkinen toimija maksaa laskunsa. Julkinen hankintayksikkö 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.

OMAT MUISTIINPANOT

3

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

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

PIENHANKINTA alle 60 000 €   hankintalaki määrää vain periaatteet	KANSALLINEN HANKINTA yli 60 000 €   kilpailutetaan Suomessa  ilmoitus Hilmaan  menettelyt vapaat	EU-HANKINTA yli 221 000 €   kilpailutetaan EU-laajuisesti  jakelu Hilmasta  jaettava pienempiin osiin  menettelyt laissa
--	---	--

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

OMAT MUISTIINPANOT

[illegible]

4 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.

5 MISTÄ LÖYDÄN TARJOUSPYYNNÖT?

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

Pienhankinnoista voi saada tietoa myös paikallislehdistä, tilaisuuksista ja verkkosivuilta.

Lisäksi hankintayksikkö 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://www.hankintasampo.fi>

6 MIHIN JÄTÄN TARJOUKSENI?

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

7

ENNAKOI KUNNAN TARPEITA

OMAT MUISTIINPANOT

- Seuraa, mitä alueesi hankintayksiköt ovat tekemässä ja tarvitsemassa.
- Monet hankintayksiköt päivittävät nettisivuillaan hankintakalenteria. Yrittäjillä on mahdollisuus kysyä ja keskustella hankintayksikön kanssa kalenterissa kerrotuista tulevista hankinnoista.
- Monet hankintayksiköt jopa odottavat yrittäjien aktiivisuutta palveluiden markkinoinnissa.
- Hankintayksiköt järjestävät hankintailtoja ja markkinavuoropuhelutilaisuuksia yrittäjille. Näissä keskustelutilaisuuksissa pääset etukäteen selville, mitä hankintayksikkö 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.

[illegible]

TEE NÄIN, KUN LAADIT TARJOUSTA

1. LUE TARJOUSPYYNTÖ. HUOMIOI PÄIVÄMÄÄRÄT.

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

2. HYÖDYNÄ KYSYMYS-VASTAUSAIKA.

- Esitä kysymyksiä.
- Lue vastaukset.

3. VASTAA KAIKKEEN PYYDETTYYN JA VAIN PYYDETTYYN.

4. OLE AJOISSA. HANKI MYÖS TARVITTAVAT LIITTEET AJOISSA.

TEE NÄIN KUN LAADIT TARJOUSTA

- Käy erityisen huolellisesti läpi yritykselle asetetut soveltuvuusvaatimukset sekä tuotteelle tai palvelulle asetetut vähimmäisvaatimukset ja hankinnalle asetetut vertailuperusteet.
- Varmista, että pystyt tarjoamaan hankintayksikön pyytämää palvelua tai tuotetta.
- Keskeistä on, että osoitat tuotteen, palvelun tai rakennusurakan olevan tarjouspyynnössä ja 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.
- Jotkut sähköiset hankintajärjestelmät tai hankintayksiköt perivät voittaneelta yritykseltä provisioperusteisen maksun. Lue hankintailmoitus tarkkaan, jotta mahdollinen maksu ei tule yllätyksenä.
- Kiinnitä huomiota siihen, onko kilpailutus yksivaiheinen 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 hankintaprosessissa ilmoitetuista hinnoista tai ehdoista.

Kysymys: Yrittäjä ehtii saada muualta ison tilauksen ennen kuin kunta on päättänyt, kenet se ottaa sopimus-kumppanikseen. 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. Jos yritys voittaa tarjouskilpailun, se on velvollinen toteuttamaan hankinnan annetun tarjouksen mukaisesti.

Myös tarjoushinta on lopullinen. Jos yritys kieltäytyy toteuttamasta hankintaa, yritys voi joutua korvaamaan hankintayksikölle hintaeron toiseksi tulleeseen tarjoukseen verrattuna.

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 yltää. Tämä pätee myös EU-kynnysarvon ylittäviin hankintoihin. Esimerkiksi jos koulukyyditykset vaativat toteutuakseen kymmenen linja-autoa, sinulla on seitsemän ja kaverilla kolme, voitte tarjota yhdessä.

11 MIKÄ ON KYSYMYKSIÄ 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 muuttua 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.

12 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.

13

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

14

RATKAISEEKO VAIN HINTA?

Voi ratkaista.

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

Hinta määräävänä tekijänä ei tarkoita sitä, että laatua ei olisi huomioitu lainkaan, sillä laatutekijät saattavat olla vähimmäisvaatimuksissa. On erittäin tärkeää, että tarjoava yrittäjä havaitsee laatuvaatimukset tarjouspyynnön vähimmäisvaatimuksista. Näin myös tarjottu hinta vastaa edellytettyä laatua, eikä yrittäjä joudu myöhemmin taloudellisiin vaikeuksiin halvan hinnan vuoksi.

RATKAISEEKO HINTA, LAATU VAI HINTA-LAATUSUHDE?

OMAT MUISTIINPANOT

Esimerkiksi näyttö
teknisestä suorituskvyyvystä

Asiakas
valitsee
palveluntarjoajan

YRITTÄJÄT

Jos hankkija valitsee esimerkiksi neljä toimittajaa, tarjoukset on asetettava järjestykseen. Järjestykseen asettamisen perusteet on ilmoitettava hankintailmoituksessa, eikä perusteita saa muuttaa.

Esimerkiksi, kun kunnalla tulee tarve kuljetuspalveluille, sen on kysyttävä ensin järjestyksessä ensimmäistä palveluntuottajaa.

Järjestys voidaan muodostaa seuraavilla perusteilla:

HINTA

LAATU

HINNAN JA LAADUN YHDISTELMÄ

VALINNAN- VAPAUS – ASIAKAS VALITSEE

OMAT MUISTIINPANOT

16 VIELÄ HINTA-LAATUSUHTEESTA

Kuten yllä on todettu, tarjoukset voidaan asettaa paremmuusjärjestykseen esimerkiksi siten, että 70 prosenttia pisteistä tulee hinnasta ja 30 prosenttia laadusta. Laatumittareita voivat olla esimerkiksi tuotteen takuu-aika ja ympäristösertifikaatit. Pisteytyksen jälkeen tarjoukset laitetaan paremmuusjärjestykseen.

Hinta-laatusuhteen ratkaistessa yrityksen kannattaa pohtia, mikä on ansaitun lisälaatuasteen vaikutus hintaan.

Esimerkiksi jos yritys saisi alhaiset lisälaatupisteet, ne voisivat silti kompensoitua asettamalla hintaa alas.

17 KÄY KESKUSTELUA SOPIMUSAIKANA

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

18 MIKÄ ON PALVELUSETELI?

Palveluseteli on yksi tapa järjestää palveluita. Sitä käytetään erityisesti sosiaali- ja terveystalveuluissa. Palveluseteli on on pääsääntöisesti hyvinvointialueen myöntämä sitoumus maksaa palveluntuottajan tuottamasta 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. Palveluseteleille on oma lainsäädäntönsä. Harkintavallan käyttö on mahdollista, mutta ei varsinaisesti vastaa palvelusetelin ajatusta asiakkaan vapaasta valintaoikeudesta.

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

19 HANKINTANEUVOJA PALVELEE SINUA!

Suomen Yrittäjät tarjoaa maksutonta hankintaneuvontaa koko maassa.

Neuvonnan tavoitteena on:

- neuvoa kuntia ja hyvinvointialueita 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 kaipaavat 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.

Seuraa myös Hankinta-Suomen tarjoamia koulutuksia ja oppaita hankintoihin liittyen. Hankinta-Suomi on julkisen sektorin ja elinkeinoelämän yhteinen toimenpideohjelma julkisten hankintojen kehittämiseksi. Mukana ovat valtiovarainministeriö, Suomen Kuntaliitto, Elinkeinoelämän keskusliitto, Suomen Yrittäjät ja Hyvinvointialueyhtiö Hyvil Oy Hankinta-Suomi - Valtiovarainministeriö <https://vm.fi/hankinta-suomi>



20 VIELÄKÖ MIETIT?

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

Muista, että jokainen kierros on oma kilpailunsa!

21 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.

[illegible]

SUOMEN YRITTÄJIEN JÄSENYYS

Jäseneksi liittymällä saat tarpeellista tietoa ja rahanarvoisia etuja

Kun olet liittynyt jäseneksi, Suomen Yrittäjät yhdessä alue- sekä paikallisjärjestöjensä kanssa tarjoaa sinulle tuen, verkoston ja sparrauksen menestyksellesi. Autamme jäseniämme mm. seuraavin tavoin.

Maksuton laki- ja veroneuvonta

Hyödynnä maksutonta lakineuvontapalvelua – yhdellä puhelinsoitolla voit helposti säästää koko vuoden jäsenmaksun.

Sadan asiantuntijan joukko apuvoiminasi

Reilu sata asiantuntijaa odottaa soittoasi, valmiina kuuntelemaan ja neuvomaan. Puhelinneuvontamme on jäsenille maksutonta, ja vastaamme vuosittain noin 50 000 kysymykseen. Tarvitset sitten verogurua tai tietosuojaeksperttiä, ohjaamme kysymyksesi oikealle henkilölle.

Edunvalvonta

Pidämme esillä yrittäjille tärkeitä teemoja monilla vaikuttamisen tasoilla.

Paikallinen verkosto

Yrittäjien tilaisuuksissa verkostoidut muiden yrittäjien kanssa paikallisesti, alueellisesti ja valtakunnallisesti.

Rahanarvoisia jäsenetuja

Jäsenenä olet oikeutettu lukuisiin jäsenetuihin, joihin voit tutustua osoitteessa

www.yrittajat.fi/jasenedut

**VOIT LIITTYÄ
SUOMEN YRITTÄJIEN
JÄSENEKSI TÄÄLLÄ:**

yrittajat.fi/liity



Yrittäjyyden puolesta.

Yrittäjät

KYLLIKINPORTTI 2, 00240 HELSINKI

PL 999, 00101 HELSINKI

(09) 229 221, TOIMISTO@YRITTAJAT.FI

WWW.YRITTAJÄT.FI