



DPS ja muut julkiset kilpailutukset tarjoajan näkökulmasta

Tuija Jeskanen

Haaga-Helia ammattikorkeakoulu

Amk-opinnäytetyö

2021

Liiketalouden tutkinto

Tiivistelmä

Tekijä

Tuija Jeskanen

Tutkinto

Tradenomi

Raportin/Opinnäytetyön nimi

DPS ja muut julkiset kilpailutukset tarjoajan näkökulmasta

Sivu- ja liitesivumäärä

32 + 21

Julkisten hankintojen kilpailutukset ja niistä saadut sopimukset ovat eräs tärkeimmistä tulonlähteistä monille terveydenhuollon tuotteita tarjoaville yrityksille. Kilpailluilla markkinoilla tehdyt hankintasopimukset voivat olla kestoaltaan useita vuosia. Pärjätäkseen kilpailussa yritysten on oltava ajan tasalla kilpailutuksista koskevista vaatimuksista ja menetelmistä. Opinnäytetyö tehtiin toimeksiantona Yritys X Oy:lle ja työn tarkoituksena oli tarkastella julkisia hankintoja ja julkisiin kilpailutuksiin osallistumista.

Menetelmäksi valittiin toiminnallinen opinnäytetyö. Raporttiosiossa tutustutaan yleisesti julkisiin hankintoihin, jonka jälkeen esitellään erilaiset kilpailutusmenetelmät. Tarkemmin syvennyttään dynaamisen hankintajärjestelmän (Dynamic Purchasing System) eli DPS:n vaiheisiin. Idea opinnäytetyön aiheesta ja DPS:n korostamisesta syntyi toimeksiantajayrityksessä, ja aihetta käsitellään pääosin toimeksiantajan näkökulmasta.

Julkiset kilpailutukset on aiheena laaja, joten työtä rajattiin siten, että raportin painopiste on dynaamisessa hankintajärjestelmässä. Muista kilpailutusmenetelmistä kerrotaan yleisemmällä tasolla. DPS:ää haluttiin tutkia tarkemmin, sillä sen käyttö yleistyi terveydenhuollon hankinnoissa vasta vuoden 2020 alussa. Kiinnostavaa oli myös tarkastella, liittyikö koronan samanaikainen leviäminen DPS:n yleistymiseen.

Tietoperustana eli teorialähteinä on käytetty alan kirjallisuutta, sekä julkisia hankintoja koskevaa hankintalakia, säädöksiä ja tutkimuksia. Lainopillisen näkökulman ja asiantuntijalähteiden lisäksi esiin on tuotu toimeksiantajayrityksessä kertynyttä kokemusta ja havaintoja.

Raportin liitteenä on opinnäytetyön tuotos eli produkti. Se on toimeksiantajayritykselle oppaan muotoon tehty yhteenveto julkisiin kilpailutuksiin osallistumisesta. Oppaassa on käytännölläheisesti esitetty, miten tarjouspyyntöihin vastataan, ja sen loppuun on koottu alan keskeisiä termejä. Oppaassa esitellään eri kilpailutusmenetelmiin liittyviä käytännön asioita, joihin tarjouksen tekijän on hyvä kiinnittää huomiota. Opasta voidaan hyödyntää perehdytyksen yhteydessä tai kun halutaan kerrata julkisten kilpailutusmenetelmien perusasioita.

Johtopäätöksenä voidaan todeta, että ajallinen yhteys DPS:n yleistymisen ja koronaviruksen leviämisen välillä oli sattumaa. Tämä voidaan perustella sillä, että DPS:ää käytettiin paljon myös muiden tuoteryhmien hankintoihin. Kilpailutusmenetelmistä DPS:n ominaisuudet sopivat hyvin koronalta suojaavien varusteiden hankintoihin, jonka vuoksi sitä esiintyi paljon juuri koronan leviämisen aikoihin.

Asiasanat

Dynaaminen hankintajärjestelmä, julkiset hankinnat, laki julkisista hankinnoista, hankintalaki ja tarjousprosessi.

Sisällys

1	Johdanto	2
1.1	Opinnäytetyön tavoite	2
1.2	Peittomatriisi	3
1.3	Opinnäytetyön rakenne	3
1.4	Toimeksiantajayritys ja toimiala.....	3
2	Julkiset hankinnat.....	5
2.1.1	Valvonta.....	6
2.1.2	Hankintayksiköt ja yhteishankintayksiköt.....	7
2.1.3	Ilmoittamisvelvollisuus.....	7
2.2	Kynnysarvot	7
2.3	Määräajat.....	9
2.4	Pilkkomiskielto ja osatarjoukset.....	9
2.5	Valintakriteerit	10
2.6	Uusi hankintalaki ja ESPD-lomake	11
3	Dynaaminen hankintajärjestelmä eli DPS.....	13
3.1	Koronan vaikutus julkisiin hankintoihin ja DPS:n yleistyminen.....	15
3.2	DPS:n hyödyt.....	16
3.3	DPS ja Yritys X	17
4	Muut kilpailutusmenetelmät	18
4.1.1	Avoin menettely	18
4.1.2	Rajoitettu menettely	18
4.1.3	Neuvottelumenettely ja kilpailullinen neuvottelumenettely	19
4.1.4	Innovaatiokumppanuus	19
4.1.5	Suorahankinta.....	20
4.1.6	Puitejärjestely.....	20
4.1.7	Sähköinen huutokauppa.....	21
4.1.8	Ennakkotarjouspyyntö.....	21
4.2	Markkinakartoitus.....	21
5	Produktin esittely.....	24
6	Pohdinta.....	27
6.1	Tuotoksen tarkastelu ja johtopäätökset	27
6.2	Jatkotutkimusehdotukset.....	28
6.3	Opinnäytetyöprosessin ja oman oppimisen arviointi.....	29
	Lähteet	31
	Liitteet.....	36
	Liite 1. Julkiset kilpailutukset ja tarjouspyyntöihin vastaaminen pähkinänkuoressa.....	36

1 Johdanto

Taidokkaasti hoidetulla hankinta- ja tarjousprosessilla on suuri merkitys yrityksen kilpailukykyyn sekä liiketaloudelliseen tulokseen. Tämä koskee monia terveydenhuollon tuotteita markkinoivia yrityksiä. Yksittäiset kilpailutukset liittyvät entistä useammin koko yliopistosairaalan erityisvastuualueeseen, jolloin ne kattavat useita sairaanhoitopiirejä ja niiden alueella olevia kuntia. Tarjoajan kannalta menestyminen tarjouskilpailussa on entistä merkityksellisempää, sillä sopimusten kokonaisarvot ovat kasvaneet ja niiden kesto voi olla useita vuosia. Mikäli jätetty tarjous ei johda sopimukseen hankintayksikön kanssa, tarjoava yritys ei pääse toimittamaan heille kilpailutettuja tuotteita koko sopimuskauden keston aikana. (NN 12.5.2021.)

Tämä opinnäytetyö käsittelee terveydenhuollon tuotteiden kilpailutuksia ja on rajattu nimenomaan julkisten hankintojen kilpailutuksiin. Opinnäytetyössä kerrotaan ensin taustatietona, mitä ovat julkiset hankinnat ja esitellään erityyppisiä julkisten hankintojen kilpailutusmenetelmiä. Työ tehtiin toimeksiantona Yritys X Oy:lle. Julkiset kilpailutukset ja niistä saadut sopimukset ovat suuri osuus Yritys X:n liikevaihdosta, joten aihe on yritykselle tärkeä. (NN 12.5.2021.)

Avoimen kilpailutuksen rinnalle on yleistynyt DPS (Dynamic Purchasing System) eli dynaaminen hankintajärjestelmä. Tätä dynaamista hankintajärjestelmää alkoi näkyvämmiin esiintymään alan kilpailutuksissa alkuvuodesta 2020, joten se ei ole kaikille vielä kovin tuttu menetelmä. Yritys saa lisäarvoa, kun asianosaisilla on riittävästi tietoa erilaisista kilpailutusmenetelmistä, he osaavat tulkita tarjouspyyntöjä ja vastata niihin vaatimusten mukaisesti. (Karinkanta & Lahtinen 2017, 86–89).

1.1 Opinnäytetyön tavoite

Tämä produktityyppinen eli toiminnallinen opinnäytetyö on analysoiva yhteenveto erilaisista julkisista kilpailutuksista, joihin toimeksiantajayrityksessä osallistutaan. Opinnäytetyön tavoitteena on antaa tiivistettyä tietoa julkisista kilpailutuksista, ja siten helpottaa työtä tarjousprosessin eri vaiheissa. Teoriaosuudessa tutustutaan julkisten hankintojen käsitteeseen, ja käydään läpi erilaisia kilpailutusmenetelmiä. Tarkemmin analysoidaan viime aikoina yleistynyttä dynaamista hankintajärjestelmää eli DPS:ää.

Raportin liitteenä olevassa produktissa aihetta käsitellään käytännönläheisesti. Sen tarkoituksena on opastaa ja antaa vinkkejä tarjouksen tekijälle. Produkti sopii oppaaksi aloittelijalle ja muistin virkistykseksi kokeneemmalle tarjouksentekijälle.

1.2 Peittomatriisi

Taulukossa 1 esitetään peittomatriisi, joka havainnollistaa opinnäytetyön kokonaisuuden. Se osoittaa, miten opinnäytetyön teoreettinen viitekehys yhdistyy empiiriseen osuuteen eli liitteenä olevaan produktuun.

Taulukko 1. Peittomatriisi

Opinnäytetyön tavoitteet	Teoriaosuus eli tietoperusta	Empiirinen osuus (opas)
Julkisiin hankintoihin tutustuminen	2	2-4, 14-16, 19-22
Tarkastella dynaamista hankintajärjestelmää yleisesti sekä toimeksiantajan näkökulmasta	3	19
Selvittää oliko dynaamisen hankintajärjestelmän ja koronan välinen ajallinen yhteys sattumaa?	3.1-3.3, 6.1	19
Muihin julkisiin kilpailutusmenetelmiin tutustuminen	4	3, 20, 21

1.3 Opinnäytetyön rakenne

Tämä opinnäytetyö on kaksiosainen. Se koostuu raporttiosiesta ja sen tuotoksesta eli produktista. Raporttiosiossa on kuusi päälukua. Teoriaosuus esitetään luvuissa 2–4. Teoria pohjautuu hankintalakiin, ammattikirjallisuuteen sekä muihin alan asialähteisiin ja tutkimuksiin. Raportin liitteenä olevaan produktuun on koottu toimeksiantajayrityksen näkökulmasta keskeisiä seikkoja, joita tarjoajan on huomioitava osallistuessaan julkisiin kilpailutuksiin. Produktin lopussa on aiheeseen liittyvää asiasanastoa. Luvussa 6 on pohdintaa ja tuotoksen tarkastelua sekä muutamia jatkotutkimusehdotuksia. Lisäksi analysoidaan opinnäytetyön tekemisen prosessia ja tarkastellaan omaa oppimista.

1.4 Toimeksiantajayritys ja toimiala

Toimeksiantajana on [REDACTED] Yritys X Oy. Yritys on osa [REDACTED] X-konsernia, joka on [REDACTED] X-alan laitteita ja tarvikkeita markkinoiva yhtiö. Yritys X:n laajaan tuotevalikoimaan kuuluu lähes 20 000 eri tuotenimikettä, [REDACTED]. (Yritys X. Tietoa meistä.)

Asiakaskuntaan kuuluvat kaikki Suomen sairaanhoitopiirit sekä yksityiset terveydenhuollon toimijat ja lukuisat laboratoriot. Yritys X:n liikevaihto oli vuonna 2020 noin ■ miljoonaa euroa ja julkisista kilpailutuksista saatujen sopimusten osuus oli arviolta 70–80 prosenttia toimeksiantajan liikevaihdosta. (NN 12.5.2021).

Toimeksiantajayritys vastaa vuosittain noin 300–400 tarjouspyyntöön, mukaan lukien yksityisten toimijoiden julkaisemat kilpailutukset. Kilpailutuksiin osallistumisesta vastaa yrityksen ■ tarjousosasto yhteistyössä eri myyntiryhmien kanssa. (Yritys X Oy 2021). Julkisista toimijoista suurimpia kilpailuttajia ovat yliopistosairaalat ja sairaanhoitopiirit, joista Helsingin ja Uudenmaan sairaanhoitopiiri HUS on kooltaan suurin. Suomen kaikkien sairaanhoitopiirien yhteenlaskettujen hankintojen arvo oli vuonna 2018 lähes 3 miljardia euroa. (Hankintakeino).

2 Julkiset hankinnat

Tässä raportin teoriaosuudessa kerrotaan, mitä ovat julkiset hankinnat ja hankintayksiköt, sekä esitellään yleisimmät hankintamenettelyt. Hankintalaki eli Laki julkisista hankinnoista ja käyttöoikeussopimuksista 1397/201 velvoittaa julkisia hankintoja. Kansallisten hankintalakien lisäksi julkisia hankintoja velvoittavat Euroopan unionin hankintadirektiivit. Säädösten tarkoituksena on tehostaa julkisilla varoilla tehtyjä hankintoja ja parantaa niin suomalaisten kuin eurooppalaisten yritysten kilpailukykyä. (Työ- ja elinkeinoministeriö. Julkiset hankinnat ovat säädeltyjä.)

Julkisiksi hankinnoiksi sanotaan kaikkia valtion ja sen liikelaitosten, kuntien, kuntayhtymien sekä hankintalainsäädännössä määriteltyjen hankintayksiköiden tekemiä hankintoja organisaatioidensa ulkopuolelta. Hankintalaki voi velvoittaa myös täysin yksityisen yrityksen hankintaa. Tämä koskee tapauksia, joissa yritys saa valtiolta tai muilta hankintayksiköiltä tukea hankintaansa yli puolet hankinnan arvosta. (Merisalo ym. 2021, 11.) Julkisiin kilpailutuksiin voi osallistua missä tahansa EU-maassa, kun tarjoavan yrityksen kotipaikka on EU-maassa. Julkisista EU-hankinnoista ilmoitetaan TED-tietokannassa, jossa kilpailutusten perustiedot ovat saatavilla EU:n kaikilla virallisilla kielillä. (An official website of the EU. Public tendering rules.) Suomessa tehdään julkisia hankintoja yhteensä noin 47 miljardilla eurolla vuodessa. (PTCS. Ajankohtaista).

Nämä hankinnat rahoitetaan nimensä mukaisesti julkisilla varoilla, joten on tärkeää, että hankinnat tehdään järkevästi ja kustannustehokkaasti. Väestön ikääntyminen ja julkisten menojen kasvu luo monille kunnille paineita ja haastetta, miten järjestää elinvoimaiset ja taloudellisesti kestävät palvelut asukkailleen. (Rissanen. 16.7. 2019). On tärkeää hyödyntää markkinoilla olevaa kilpailua, samalla kun pyritään tehostamaan hankintatoimia. Analysoitaessa hankintojen tehokkuutta, keskeisinä tekijöinä voidaan pitää asiakastyytyvyyttä ja sitoutuneisuutta, hankintatoimen osaamista ja pätevyyttä, toimittajien ja sopimusten hallintaa, sekä yleisellä tasolla kertyneitä säästöjä tai kustannusten välttämistä. (Public Spend Forum 2019.)

Julkisten hankintojen laatua tai tehokkuutta ei silti ole helppo määritellä tai mitata. Hankintojen tulokset voivat näkyä vasta myöhemmin tulevaisuudessa. OECD eli Taloudellisen yhteistyön ja kehityksen järjestö teki muutama vuosi sitten selvitystä julkisten hankintojen tehokkuudesta ja vaikuttavuudesta Suomessa. Tutkimuksen oli samalla tarkoitus luoda selkeämmät puitteet tehokkuuden mittaamiselle jatkossakin. Sähköisen kilpailutuksen käyttö ja siitä syntyvä data helpottavat osaltaan toiminnan mittaamista. Selvityksessä oli mukana julkisen sektorin yhteishankintayksikkö Hansel Oy, jonka toiminnan katsottiin ole-

van pääosin laadukasta ja parantavan tehokkuutta. Kehitettävää löytyi muun muassa julkisten hankintojen strategisesta johtamisesta sekä yhteistyöstä ja vuoropuhelusta julkisen sektorin hankintayksiköiden, asiantuntijoiden ja tarjoajien kesken. (OECD. 2019, 9–15, 21–23.)

Suomen julkisia hankintoja tehostamaan perustettiin vuonna 2018 verkostomainen osaamiskeskus KEINO. Sen tarkoituksena oli edistää kestäviä ja innovatiivisia julkisia hankintoja ja prosesseja, sekä auttaa hankintayksiköitä jakamaan avoimesti osaamistaan ja oppimaan toinen toisiltaan. Haluttiin myös korostaa, että hankinnat eivät ole mikään erillinen tukitoiminto, vaan hankintaosaaminen kuuluu koko organisaatiolle. Näiden lisäksi tärkeänä tavoitteena oli määrittää valtakunnallinen julkisten hankintojen yhteinen strategia. (Publications Office of the European Union. 2020. 64–65.)

Mitä enemmän tarjoajia saadaan mukaan julkisiin kilpailutuksiin, sitä paremmin voidaan todeta avoimen kilpailun toteutuvan. On kuitenkin ollut kilpailutuksia, joihin on saattanut tulla vain yksi tai korkeintaan muutamia tarjouksia. Valtion taloudellinen tutkimuskeskus VATT ryhtyi selvittämään syitä vähäisiin tarjousmääriin. Saatujen tulosten perusteella, uusia tarjoajia saadaan parhaiten mukaan kilpailutuksiin silloin, kun tarjoushinnan antaminen on tehty tarjoajalle helpoksi. Hinnoittelua ja hinnan antamista helpottaa se, kun hankinnan kohde ja hintaan vaikuttavat kriteerit ovat ilmoitettu selkeästi. Tämä vaikutti tarjoushalukkuuteen jopa enemmän kuin se, että tarjous kokonaisuudessaan olisi helppo tehdä. (Jääskeläinen & Tukiainen, 2019.) Hyvässä tarjouspyynnössä hankinnan kohde ja sen ominaisuudet on osattu määritellä ymmärrettävästi ja riittävän tarkasti, tarjouspyyntö ja sen liitteet on tehty selkeiksi ja ilman keskinäisiä ristiriitoja. Mikäli tarjouspyyntö herättää tarjoajissa runsaasti lisätietokysymyksiä ja näiden johdosta huomattavia tarkennuksia ja lisäyksiä alkuperäiseen, ei tarjouspyyntö täytä hyvän pyynnön kriteerejä. Näissä tapauksissa usein myös tarjousten määräaikoja joudutaan pidentämään ja koko hankinta viivästyy. (Pekkala, Pohjonen, Huikko & Ukkola 2017, 312.)

2.1.1 Valvonta

Kilpailu- ja kuluttajavirasto KKV valvoo julkisia hankintoja. Kuka tahansa voi tehdä ilmoituksen ja toimenpidepyynnön, mikäli havaitsee syrjiviä tai muuten lainvastaisia hankintoja. Mikäli ilmoitus on aiheellinen, KKV voi antaa hankintayksikölle huomautuksen, kieltää sopimuksen tekemisen tai tehdä esityksen markkinaoikeudelle toimenpiteitä varten. KKV:n prioriteettina on valvoa laittomia suorahankintoja eli sitä, kun hankintayksikkö jättää kilpailuttamatta kynnysarvon ylittävän hankinnan. (Pekkala ym. 2017, 37–38.)

2.1.2 Hankintayksiköt ja yhteishankintayksiköt

Eri sairaanhoitopiireille hankintoja tekevät hankintayksiköt ovat keskeisiä sopimuskumppaneita toimeksiantajayritykselle. Monet näistä toimivat yhteishankintayksikköinä eli kilpailuttavat keskitetysti hankintoja pienempien kuntien ja hankintayksiköiden puolesta. Yhteishankintayksiköiden käytön on nähty tuovan asiakkailleen synergiaetua kustannussäästöinä sekä laadukkaampina hankintamenettelyinä. Negatiivisena puolena hankintojen liialliselle keskittämiseksi voi olla kilpailun vähentyminen, jos markkinat jakautuvat vain suurille toimittajille. Samalla pienten ja keskisuurten yritysten mahdollisuudet kilpailutuksissa heikentyvät. (Eskola, Kiviniemi, Krakau & Ruohoniemi 2017, 150–151.) Hankintayksiköiden sekä heidän puolestaan kilpailuttavien yhteishankintayksiköiden odotetaan noudattavan hankintalakia ja sen henkeä. Heidän on tehostettava julkisten varojen käyttöä mutta samalla turvattava yritysten tasapuoliset mahdollisuudet tarjota tuotteitaan tarjouskilpailuissa. (Hankintalaki. Lain tavoitteet 2§).

2.1.3 Ilmoittamisvelvollisuus

Julkisista hankinnoista on ilmoitettava hankintalain mukaisesti. Hankinnoista ilmoittaminen tapahtuu työ- ja elinkeinoministeriön ylläpitämässä Hilmassa (www.hankintailmoitukset.fi), joka on maksuton julkisille hankinnoille tarkoitettu sähköinen ilmoituskanava. Tarjoavat yritykset näkevät Hilmassa tiedon avoimista hankintamenettelyistä ja saavat ennakkotietoa tulevista hankinnoista. (Työ- ja elinkeinoministeriö. Miten hankinnoista tulee ilmoittaa?)

Vuonna 2020 Hilmassa julkaistiin yli 17 000 ilmoitusta. Näistä yli puolet eli noin 10 000 kappaletta oli EU-hankintojen ilmoituksia, ja kansallisia hankintailmoituksia oli noin 7 000 kappaletta. Eniten hankintailmoituksia julkaistiin helmikuussa ja vähiten heinäkuussa. (Hilma. Hankintailmoitusten lukumäärä.) Vertailun vuoksi mainittakoon, että vuonna 2015 julkaistuja EU-hankintailmoituksia oli vain 3 600 kappaletta ja kansallisia hankintoja noin 10 000 kappaletta. (Pekkala ym. 2017, 299.) EU-kilpailutusten määrän kasvu johtunee yhteishankintayksiköiden lisääntymisestä. Kun kilpailutetaan kerralla suurempia kokonaisuuksia, myös hankinnan kokonaisarvo nousee helposti yli EU-kynnysarvon.

2.2 Kynnysarvot

Hankintalainsäädännön soveltamista määrittävät hankintojen euromääräiset kynnysarvot. Hankintalakia on velvoittavana sovellettava vain sellaisiin hankintoihin, joiden ennakoitu arvo ylittää kansalliset tai EU-kynnysarvot. (Pekkala ym. 2017, 129.) Nämä kynnysarvot ohjaavat myös hankinnoista ilmoittamista. Kaikista kynnysarvot ylittävistä julkisista hankinnoista on tehtävä hankintailmoitus Hilmaan. EU-kynnysarvot ovat Maailman kauppajärjestön sopimusten mukaisia, ja kansalliset kynnysarvot määräytyvät kansallisen hankintalain

mukaan. Kynnysarvot alittavista hankinnoista riittää Suomen laajuinen ilmoittaminen. Käytännössä hankintayksikkö voi itse päättää miten ilmoittaa, mutta voi halutessaan ilmoittaa myös Hilmassa. Taulukossa 1 on tällä hetkellä voimassa olevat tavara- ja palveluhankintojen arvonlisäverottomat kynnysarvot. (Hilma. Kynnysarvot ja hankinnoista ilmoittaminen.)

Julkiset hankinnat jakautuvat kolmeen ryhmään alla mainittujen kynnysarvojen perusteella. Arvoltaan pienimpiä ovat kansalliset kynnysarvot alittavat hankinnat. Keskimmissä kokoluokassa ovat hankinnat, jotka ylittävät kansalliset kynnysarvot mutta jäävät alle EU-kynnysarvojen. Suurimpia ovat EU-kynnysarvon ylittävät hankinnat. (Työ- ja elinkeinoministeriö. EU- ja kansalliset kynnysarvot)

Taulukko1. Kynnysarvot (Työ- ja elinkeinoministeriö. EU- ja kansalliset kynnysarvot)

Hankintalaji	Kynnysarvo (euroa)	Kynnysarvo (euroa)
EU-kynnysarvot (hankintalaki 26§) 1.1.2020 alkaen	Valtion keskushallintoviranomainen	Muut hankintaviranomaiset
Tavara- ja palveluhankinnat	139 000 (alv 0 %)	214 000 (alv 0 %)
Kansalliset kynnysarvot (hankintalaki 25§) 1.1.2017 alkaen	Viranomaiset ja muut julkiset hankinnan tekijät	Viranomaiset ja muut julkiset hankinnan tekijät
Tavara- ja palveluhankinnat	60 000 (alv 0 %)	60 000 (alv 0 %)

Kynnysarvot alittavia kilpailutuksia kutsutaan pienhankinnoiksi. Nekin on toteutettava avoimesti ja syrjimättömästi, suhteessa hankintojen kokoon ja laajuuteen, vaikka ne eivät varsinaisesti kuulu hankintalain soveltamisalaan. Hankintayksiköillä on yleensä omat hankintaohjeistukset, jotka ovat hankintalain hengen mukaisia ja avoimesti nähtävillä hankintayksiköiden ja kuntien verkkosivuilla. (Pekkala ym. 2017, 513.) Hankintayksiköiden on kohdeltava kaikkia tarjouskilpailun ehdokkaita tasapuolisesti ja avoimesti. Kilpailutukset on pyrittävä järjestämään siten, että myös pienet ja keskisuuret tarjoajat pääsisivät osallistumaan niihin. (Hankintalaki 29.12.2016/1397. 3§.)

Kynnysarvo lasketaan arvioimalla hankintasopimuksen arvonlisäveroton kokonaisarvo sopimuskaudelle, mukaan lukien mahdolliset optiokaudet ja pidennysehdot. Viimeksi kuluneiden 12 kuukauden hankintojen yhteisarvoa voidaan käyttää kynnysarvojen laskemiseen, mikäli hankinnat ovat säännöllisesti toistuvia tavara- tai palveluhankintoja. (Julkisten hankintojen neuvontayksikkö. Ennakoidun arvon laskeminen.)

2.3 Määräajat

Hankintayksikön on annettava tarjoajalle riittävästi aikaa tehdä tarjous tai osallistumishakemus. EU-kynnysarvojen ylittävien hankintojen määräajat on säädetty tarkasti. Määräajat lasketaan siitä päivästä, kun hankintailmoitus on toimitettu julkaistavaksi tai tarjoajilta on pyydetty tarjoukset. Taulukossa 2 on esitetty keskeiset määräajat tarjouksen tai osallistumishakemuksen jättämiselle.

Taulukko 2. Määräajat (mukaillen Hankintalaki 29.12.2016/1397. 56§)

Hankintalain mukaiset määräajat EU-kynnysarvot ylittävissä hankinnoissa		
Avoin menettely	Aika	Muoto
Tarjousten jättäminen	35 pv	postitse
Tarjousten jättäminen	30 pv	sähköisesti
Tarjousten jättäminen	15 pv	nopeutettu menettely tai ennakkoilmoitus julkaistu
Rajoitettu menettely	Aika	Muoto
Osallistumishakemuksen jättäminen	30 pv	ilmoituksen mukaisesti
Tarjousten jättäminen	30 pv	postitse
Tarjousten jättäminen	25 pv	sähköisesti
Tarjousten jättäminen	10 pv	nopeutettu menettely tai ennakkoilmoitus julkaistu
Dynaaminen hankintajärjestelmä	Aika	Muoto
Osallistumishakemuksen jättäminen	30 pv	sähköisesti
Tarjousten jättäminen	10 pv	sähköisesti

2.4 Pilkkomiskielto ja osatarjoukset

Hankintoja ei saa keinotekoisesti jakaa osiin tai laskea hankintojen arvoa väärin perustein, vain välttääkseen hankintalain soveltamista. Hankintasopimuksen voi kuitenkin jakaa erillisiin osiin, joka mahdollistaa luontevasti myös pienten ja keskisuurten yritysten osallistumisen kilpailutukseen. Tällöin hankinnan jakaminen osiin ei vaikuta hankintakokonaisuuden ennakoituun arvoon, vaan antaa mahdollisuuden tehdä osatarjouksia hankintayksikön määrittelemien ehdoin. (Julkisten hankintojen neuvontayksikkö. Hankinnan jakaminen osiin.)

Hankintailmoituksessa on kerrottava, onko mahdollista tarjota vain yhtä, useampia vai kaikkia hankinnan osia. Siinä on myös kerrottava, miten hankintakokonaisuus muodostuu, sekä mistä osista on mahdollista jättää osatarjous. Mikäli hankintasopimusta ei jaeta osiin,

on hankintayksikön perusteltava syyt hankinta-asiakirjoissa. Syynä voi olla esimerkiksi sopimustekniset seikat tai hankintojen eri osien yhteensopimattomuus. (Julkisten hankintojen neuvontayksikkö. Hankinnan jakaminen osiin.)

2.5 Valintakriteerit

Hankintalaki velvoittaa julkisen hankintayksikön valitsemaan tarjouksista sen, joka on kokonaistaloudellisesti edullisin. Katsotaan että tarjous, joka on hankintayksikölle hinnaltaan halvin, kustannuksiltaan edullisin tai hinta-laatusuhteeltaan paras, täyttää tämän kriteerin edellytykset. Hinta-laatusuhteen toteamiseksi voidaan käyttää erilaisia laadullisia, yhteiskunnallisia, ympäristöön tai sosiaalisiin näkökohtiin sekä innovatiivisiin ominaisuuksiin liittyviä vertailuperusteita. Hankintayksikön on kerrottava selkeästi ja ymmärrettävästi hankinnan vertailuperusteet sekä niiden painotus, joko hankintailmoituksessa tai tarjouspyynnössä. (Hankintalaki 29.12.2016/1397. 93 §.)

Jos tarjouksia vertaillaan muun kuin halvimman hinnan mukaan, on tarjoajan pyrittävä korostamaan omassa tarjouksessaan pisteytyksen kannalta oleelliset tekijät. (Nieminen 2016, 106–107.) Tarjousten valinnassa on varmistettava tarjoajien syrjimätön ja tasapuolinen kohtelu. Tarjouksia saa vertailla vain ennalta ilmoitettujen ominaisuuksien mukaisesti. Vertailuun saa ottaa mukaan vain kyseisessä kilpailutuksessa saatuja tietoja, eikä arvioinnissa saa hyödyntää muista lähteistä, kuten aikaisempien tarjousten tai kokemuksen kautta kertyneitä tietoja. (Eskola ym. 2017, 471–472.)

Ennen varsinaista tarjousten vertailua hankintayksikön on tarkastettava, että tarjoajat täyttävät hankintadokumenteissa määritellyt soveltuvuusvaatimukset. Tarjousten vertailuun otetaan mukaan vain sellaisten tarjoajien tarjoukset, jotka kaikilta osin täyttävät kelpoisuudet ja vähimmäisehdot. Ne tarjoajat, jotka eivät täytä kaikkia ehtoja, joudutaan sulkemaan pois kilpailusta. Tarkistus voidaan tehdä myös vertailun lopuksi, jolloin ainoastaan voittajan osalta tarkistetaan soveltuvuus. (Pekkala ym. 2017, 22.)

Tarjouksista on vertailtava kaikki ennalta ilmoitetut seikat, eikä muilla perusteilla voida vertailuja tehdä. Valitun tarjouksen on täytettävä kokonaistaloudellisesti edullisimman kriteerit. Halvin hinta on selkeä valinta silloin, kun vähimmäislaatu on osattu määritellä hankintadokumenteissa riittävän selkeästi. Hankintayksikkö on voinut yksilöidä hinta-laatuominaisuudet tarjouspyynnössä ja ilmoittaa miten eri seikat painottuvat tai pisteytetään. Yksinkertaisissa hankinnoissa on tehokasta käyttää sähköistä hankintaa. Siinä voidaan hyödyntää automaattista vertailua eli järjestelmästä saadaan suoraan tarjoukset oikeaan järjestykseen. Tällöin on vain tarkistettava tarjoajien soveltuvuus ja että kaikki muut vaatimukset täyttyvät. Hankintapäätös on toimitettava kaikille tarjoajille kirjallisesti. Siinä on kerrottava,

miten vertailu ja päätös on tehty sekä kuka tarjoajista on tullut valituksi. (Pekkala ym. 2017, 22.)

Ennen kuin hankintayksikkö voi tehdä hankintasopimuksen valitsemansa toimittajan kanssa, heidän on tarkistettava, että toimittajaa ei koske mikään hankintalaissa esitetty pakollinen poissulkemisperuste. Tässä vaiheessa hankintayksikön on pyydettävä toimittajalta ajantasaiset rikosrekisteriotteet yrityksen hallinto-, johto- tai valvontaelimen jäsenistä tai yhtiössä edustus-, valvonta tai päätösvaltaa käyttävistä henkilöistä. (Hankintalaki 29.12.2016/1397. 80 §.)

2.6 Uusi hankintalaki ja ESPD-lomake

Hankintalain tavoitteena on taata julkisten varojen tehokas käyttö sekä mahdollistaa laadukkaiden, kestävien ja innovatiivisten hankintojen tekeminen. Lisäksi lailla halutaan turvata yritysten tasapuolinen mahdollisuus tarjota tuotteitaan ja palvelujaan julkisten hankintayksiköiden tarjouskilpailuissa. (Hankintalaki 29.12.2016/1397. 2§.) Uusi hankintalaki tuli voimaan tammikuun alussa vuonna 2017. Sen yksi keskeisimpiä tavoitteita oli helpottaa pienten ja keskisuurten yritysten osallistumista julkisiin kilpailutuksiin.

Tutkimukset olivat osoittaneet, että erityisesti tarjousten mukana toimitettavien, tarjoajan soveltuvuutta selvittävien liitteiden määrä oli tuntunut pienten yritysten edustajista turhan hankalilta ja siten vähentänyt heidän resurssejaan osallistua julkisiin kilpailutuksiin. (Pekkala ym. 2017, 382–384.) Hankintamenettelyssä olevat vaatimukset pitää olla oikeassa suhteessa hankintaan nähden. Tarjouspyynnön sisältöön ja menettelyn ehtoihin liittyvät vaatimukset eivät saa olla ylimitoitettuja hankintaan nähden. Hankintayksiköitä on kehoitettu kohtuullistamaan perusteettomia vaatimuksia tarjoajaa kohtaa sekä velvoitettu perustelemaan hankinnan jakamatta jättämistä ja ylipäätään korostettu huomioimaan hankintalainsäädännön suhteellisuusperiaate. (Pekkala ym. 2017, 74–75.)

Hankintalain uudistuksella EU pyrki myös lisäämään avointa kilpailua, rajat ylittävää julkisten hankintojen kauppaa sisämarkkinoillaan sekä korostamaan syrjimättömyyden ja avoimuuden periaatteiden toteutumista. Uudistuksella haluttiin kiinnittää huomiota ympäristöön ja sosiaalisiin näkökohtiin sekä uusiin innovaatioihin, joita tulisi huomioida entistä paremmin julkisissa hankintasopimuksissa. Lisäksi haluttiin kannustaa digitaalisten kanavien hyödyntämistä julkisissa kilpailutuksissa. Digitaalisuuden nähtiin tehostavan hankintaprosessia ja vähentävän byrokratiaa. (An official website of the European Union. Public procurement. Legal rules and implementation.)

Vaikka julkisilta kilpailutuksilta peräänkuulutetaan tasapuolisuutta ja yhdenvertaista kohtelua, voidaan tarjoajien osallistumista rajoittaa tietyillä vähimmäisedellytyksillä. Näillä edellytyksillä pyritään turvamaan hankinnan toteutuminen valitulta toimittajalta, että tarjoaja todella pystyy sitoutumaan tarjoukseensa koko sopimuskauden ajan. (Pekkala ym. 2017, 21.) Voidaan esimerkiksi vaatia voimassa olevaa vastuuvakuutusta, tietyn suuruisia taloudellisia voimavaroja sekä referenssejä aikaisemmista vastaavista toimituksista. Myös tarjoajan työntekijöiltä voidaan vaatia tiettyä teknistä tai ammatillista pätevyyttä. (Karinkanta & Lahtinen 2017, 116).

ESPD-lomake (European Single Procurement Document) on määrämuotoinen, yhteinen eurooppalainen hankinta-asiakirja. Sen avulla vakuutetaan alustavasti, että tarjoajaa ei rasita hankintalaissa tarkoitetut poissulkemisperusteet ja että tarjoaja täyttää tarvittavat soveltuvuusvaatimukset. Tämä sähköinen lomake pohjautuu vakiolomakeasetukseen (EU N:o 2016/7 ja oli mukana vuoden 2017 hankintalain uudistuksessa. Perustuen EU:n hankintadirektiiviin, se otettiin käyttöön jo kevään 2016 aikana. Sen tarkoituksena oli vähentää tarjousten mukaan liitettävien dokumenttien määrää ja samalla helpottaa tarjoajan työtä. Varsinaiset selvitykset on tarkoitus vaatia vain tarjouskilpailun voittajalta. (Pekkala ym. 2017, 382–384.) ESPD-lomake oli yksi konkreettisimmista parannuksista uudistetussa hankintalaissa.

3 Dynaaminen hankintajärjestelmä eli DPS

Tässä luvussa tutustutaan dynaamisen hankintajärjestelmän (Dynamic Purchasing System) eli DPS:n käsitteeseen ja ominaisuuksiin. Lisäksi kerrotaan miten DPS yleistyi alan kilpailutuksissa ja miten se koettiin toimeksiantajayrityksessä. Aihetta haluttiin selvittää tarkemmin sen äkillisen yleistymisen vuoksi. Tämä tapahtui samaan aikaan, kun Covid-19-pandemia eli korona levisi Suomessa ja maailmalla.

Dynaamisen hankintajärjestelmän käsite DPS otettiin käyttöön jo vuonna 2004, jolloin se määriteltiin julkisia hankintoja koskevassa Euroopan unionin direktiivissä, 2004/18/EC of the European Parliament and of the Council. DPS:n tärkeimpänä vaatimuksena oli sähköinen järjestelmä, jonka kautta kaikki halukkaat tarjoajat saisivat mahdollisuuden osallistua kilpailutukseen. Tällä mahdollisuudella haluttiin korostaa avoimuutta ja syrjimättömyyttä. Perustamisilmoitus, hankinnan tiedot ja internetosoite, josta osallistumisasiakirjat löytyvät, piti julkaista Euroopan unionin virallisessa lehdessä. DPS:ää koskevaa direktiiviä on paranneltu ajan mittaan, jotta se vastaisi paremmin muuttuneisiin tarpeisiin. Vuonna 2014 poistettiin rajoitus, joka määritteli, kuinka monta tarjoajaa järjestelmässä sai olla mukana. (Eyo 2017, 3–9.)

Dynaaminen hankintajärjestelmä on täysin sähköinen hankintamenettely, jota yleisimmin käytetään tavanomaisille ja yleisluontoisille hankinnoille. Hakijoiden soveltuvuus tarkistetaan hakemusvaiheessa, jonka jälkeen hyväksytyt tarjoajat pääsevät halutessaan osallistumaan järjestelmän sisällä julkaistuihin kilpailutuksiin. DPS on rajoitettu menettely, sillä vain hyväksytyt tarjoajat pääsevät näkemään ja osallistumaan sisäisiin kilpailutuksiin. Hyväksytyjen tarjoajien määrää ei nykyään ole rajoitettu. (Hankintalaki 29.12.2016/1397. 49§.)

Kyseessä on kaksivaiheinen järjestelmä, jonka ensimmäinen vaihe on perustaminen ja toinen on itse hankintavaihe. Perustamisvaiheeseen ajoittuu myös hakemusvaihe, jossa hakijoiden edellytykset arvioidaan osallistumishakemusten perusteella. Kaikki hakijat, jotka täyttävät valintakriteerit, on otettava mukaan DPS:ään. (NHS. London Procurement Partnership.) Kuviossa 1 esitetään Dynaamisen hankintajärjestelmän vaiheet. DPS on avoin koko kestdnsa ajan, eli siihen voi hakea mukaan missä vaiheessa tahansa. Mikäli tarjoaja ei aluksi täytä kaikkia soveltuvuusvaatimuksia, se voi hakea myöhemmin mukaan, kun on saanut parannettua resurssejaan. (Hankintalaki 29.12.2016/1397. 52§.)



Kuvio 1. Dynaamisen hankintajärjestelmän vaiheet (mukaillen Hansel. Mikä on dynaaminen hankintajärjestelmä (DPS)?)

Päätös ehdokkaan hyväksymisestä hankintajärjestelmään on tehtävä 10 työpäivän kuluessa osallistumishakemuksen vastaanottamisesta tai perustelluista syistä korkeintaan 15 päivän kuluessa. Hyväksymisestä on ilmoitettava ehdokkaille mahdollisimman pian. Hankintayksikkö voi milloin tahansa hankintajärjestelmän keston aikana pyytää jo hyväksytyjä ehdokkaita toimittamaan uudelleen ajantasaiset selvitykset DPS:n soveltuvuusvaatimusten täyttymisestä. Selvitysten toimittamista varten on annettava kohtuullisesti ja vähintään viisi työpäivää aikaa. (Hankintalaki 29.12.2016/1397. 51–52§.)

Kun dynaaminen hankintajärjestelmä on perustettu, sen puitteissa voidaan julkaista järjestelmän sisäisiä kilpailutuksia ja tarjouspyyntöjä. Uusista kilpailutuksista ilmoitetaan valituille toimittajille sähköisesti. Tarjouspyynnöissä on ilmoitettava hankintojen luonne ja arvioitu määrä sekä muut oleelliset tiedot dynaamisesta hankintajärjestelmästä. Kaikki DPS:n sisäiset hankinnat on kilpailutettava. (Hankintalaki 29.12.2016/1397. 50§.) DPS:ään hyväksytyjen tarjoajien ei kuitenkaan ole pakko tarjota jokaisessa DPS:n sisäisessä kilpailutuksessa, vaan he voivat itse vapaasti valita, mihin kilpailutukseen osallistuvat. (NHS. London Procurement Partnership.)

Dynaamisen hankintajärjestelmän osallistumishakemukselle on varattava vähintään 30 päivää aikaa, joka lasketaan perustamisvaiheen hankintailmoituksen julkaisupäivästä. Tänä aikana ei vielä saa julkaista kilpailutuksia. Kun DPS on perustettu, sen sisällä julkaistujen tarjouspyyntöjen tarjousajan on oltava vähintään 10 päivää. (Hankintalaki 29.12.2016/1397. 56§.) DPS:n sisäisistä kilpailutuksista ei tarvitse enää tehdä hankintail-

moitusta, vaan tarjouspyyntö toimitetaan automaattisesti kaikille siihen mennessä järjestelmään hyväksytyille toimittajille. (Hansel. DPS-webinaarit. Näin käytät dynaamista hankintajärjestelmää.)

Tarjouspyyntöjen yleiset sisältövaatimukset koskevat myös dynaamista hankintajärjestelmää. Tarjouspyynnössä tai hankintailmoituksessa on määriteltävä hankinnan kohde ja laatuvaatimukset. Siinä on oltava myös viittaus julkaistuun hankintailmoitukseen, tarjouksen määräaika sekä tarjoajan soveltuvuutta koskevat vaatimukset, tarjousten voimassaoloaika ja keskeiset sopimusehdot. Edellä mainittujen lisäksi tarjouspyynnössä tai hankintailmoituksessa on ilmoitettava kaikki muutkin tarjousten tekemisen kannalta oleelliset tiedot. (Hankintalaki 29.12.2016/1397. 68§.)

3.1 Koronan vaikutus julkisiin hankintoihin ja DPS:n yleistyminen

Koronan vaikutus julkisiin hankintoihin oli suuri heti alkuvuodesta 2020, kun kaikkialla tuli tarve hankkia erilaisia suojarusteita. Hankintayksiköillä oli voimassa olevia hankintasopimuksia, mutta toimittajat eivät pystyneet vastaamaan kasvaneeseen tarpeeseen, jonka määrät olivat suurempia kuin ne arviot, joita sopimushetkellä oli ollut tiedossa. Julkisiin hankintasopimuksiin sisältyy usein force majeure -ehto, johon turvauduttiin myös keväällä 2020. Tämä ehto määrittää, miten menetellään, kun sopimuskumppani ei kykene täyttämään sopimusehtoja. (Tampereen kauppakamari. Voidaanko julkisia hankintasopimuksia muuttaa koronaviruspandemian takia?)

Koronaviruspandemia oli tällainen yllättävä ja ennakoimaton tilanne, jonka vuoksi hankintasopimuksia väliaikaisesti muutettiin, jotta tarvittavia suojarusteita saatiin nopeasti hankittua. Hankintayksiköt saattoivat tapauskohtaisesti tehdä joko lisähankintoja tai kiireellisiä suoramankintoja, joita kumpaakin määrittää voimassa olevan hankintasopimuksen lisäksi hankintalaki. (Tampereen kauppakamari. Voidaanko julkisia hankintasopimuksia muuttaa koronaviruspandemian takia?) Mikäli sopimustoimittaja ei pysty täyttämään sopimusvelvoitteitaan, hankintayksikkö voi pyytää heiltä kirjallisen ilmoituksen, jossa luetellaan mitä tuotteita ei pystytä toimittamaan ja arvio, miten pitkään viive mahdollisesti kestää. Tämän jälkeen hankintayksikkö voi arvioida tilanteen, eli miten etenee jatkohankinnoissaan. (Julkisten hankintojen neuvontayksikkö. Koronavirus ja julkiset hankinnat.)

Samaan ajankohtaan, eli alkuvuoteen 2020, ajoittuu myös dynaamisen hankintajärjestelmän nopea yleistyminen terveydenhuollon tuotteiden kilpailutuksissa. Ensimmäinen toimeksiantajayrityksen tuotevalikoimaa koskeva dynaamisen hankintajärjestelmän perustamisilmoitus löytyy Hilmasta tammikuulta 2020. Siinä ilmoitettiin perustettavasta DPS:stä

otsikolla Tehohoidon lääkintälaitteet. Sen tarkoituksena oli ”hankkia joustavalla ja yksinkertaisella menettelyllä laadukkaita tehohoidon lääkintälaitteita tukemaan HUSin ja sen kumppanien tehtävien täyttämistä”. (Hilma. Tehohoidon lääkintälaitteet 2020–2024 DPS).

Dynaamisissa hankintajärjestelmissä korostui ajoittain erilaiset suojaustarvikkeet, kuten käsineet, kasvomaskit ja visiirit. Näiden lisäksi DPS:iä perustettiin myös monien muiden, kuten esimerkiksi anestesian lääkintälaitteiden ja haavanhoidon tuotteiden hankintoja varten. Täysin eri alojen dynaamisia hankintajärjestelmiä on esiintynyt ainakin vuodesta 2018 alkaen, mutta tämän vanhempaa hakuhistoriaa ei Hilma löytynyt. Eri alojen dynaamisissa hankintajärjestelmissä oli usein kyse erilaisista tietotekniikkaan, palveluihin tai kuljetuksiin liittyvistä hankinnoista. (Hilma. Julkiset hankinnat DPS.)

Monissa voimassa olevissa hankintasopimuksissa koronakriittisten tuotteiden arvioidut hankintamäärät olivat vain murto-osan siitä, mitä todellisuudessa sitten koronapandemian vuoksi tarvittiin. Toimittajat tai valmistajat eivät olleet osanneet varautua räjähdysmäisesti kasvaneeseen maailmanlaajuiseen kysyntään. Saatavuusongelmien lisäksi voimakkaat hinnanmuutokset olivat toinen keskeinen syy suojaustarvikkeita koskevien DPS:ien yleistykselle. (Hansel. DPS-webinaarit.)

3.2 DPS:n hyödyt

Verrattuna puitesopimukseen DPS:n etuna on sen helpompi hallittavuus, jonka vuoksi se sopii hyvin hankintoihin, joissa on paljon tarjoajia. Dynaamisen hankintajärjestelmän sisällä voidaan tehdä kilpailutuksia tarpeen mukaan nopeastikin, eikä tarvitse sitoutua moneksi vuodeksi saman toimittajan tuotteisiin, mikäli tarve ja markkinat vaihtelevat. Näin pääsee myös useampi toimittaja mukaan kilpailutuksiin ja vastaamaan tuotteillaan asiakkaan ajankohtaisiin tarpeisiin. (Cloudia. DPS Dynaaminen hankintajärjestelmä.)

Nopeaan hankintaprosessiin, nopeasti muuttuvilla markkinoilla, kun hinta vaihtelee raaka-aineiden saatavuuden mukaan, DPS sopii seuraavista syistä. Se on avoin järjestelmä eli mukaan pääsee koko dynaamisen hankintajärjestelmän keston ajan, toisin kuin suljetussa puitejärjestelyssä, johon ei pääse mukaan enää myöhemmässä vaiheessa. (Lehto 2015, 3–5.) Kun tarjoajan soveltuvuus on jo perustamisvaiheessa tarkastettu, sitä ei tarvitse enää uudelleen arvioida kilpailutusvaiheessa. Vaikka hankintayksiköllä on oikeus tarkistaa jo valittujen tarjoajien soveltuvuus milloin vain, ei sitä kuitenkaan käytännössä usein tehdä. (Lappalainen 10.3.2021.) Lisäksi DPS:n kilpailutuksissa tarjousaika on lyhyt, vain 10 päivää, joten tarjoukset saadaan nopeasti arvioitaviksi ja sopimus voidaan tehdä nopeammin kuin normaalissa kilpailutuksessa. (Hankintalaki 29.12.2016/1397. 56§).

Tarjoajan hyödyt dynaamisessa hankintajärjestelmässä:

- kaikki, jotka täyttävät soveltuvuusvaatimukset hyväksytään mukaan DPS:ään
- soveltuvuuttaan ei tarvitse todistaa jokaisessa kilpailutuksessa erikseen, eli se säästää aikaa ja keventää tarjousprosessia
- mukaan voi hakea myöhemminkin, kun on saanut kelpoisuutensa kuntoon
- voi hinnoitella tarjottavat tuotteet markkinahintaan, jokaiseen erilliseen kilpailutukseen

(PTCS. Dynaaminen hankintajärjestelmä, varteenotettava vaihtoehto puitejärjestelylle;
NHS. London procurement partnership.)

3.3 DPS ja Yritys X

Myös toimeksiantajayrityksessä huomattiin DPS:n äkillinen yleistyminen. Osallistumishakemuksia tehtiin vuoden 2020 aikana yhteentoista ja vuoden 2021 lokakuuhun mennessä kahteentoista dynaamiseen hankintajärjestelmään. Vertailun vuoksi, vuonna 2019 tai sitä ennen ei ollut tehty ainuttakaan osallistumishakemusta, eli niitä ei ollut alalla aikaisemmin esiintynyt. Dynaamisen hankintajärjestelmän sisällä julkaistuihin kilpailutuksiin Yritys X osallistui vuonna 2020 kuusi kertaa ja seuraava vuonna jo 26 kertaa. Näiden lukujen perusteella näyttää siltä, että aluksi dynaamisia hankintajärjestelmiä perustettiin varalle valmiiksi, ja DPS:n sisäisiä kilpailutuksia julkaistiin sitten vasta myöhemmin. Oheisessa taulukossa 3 on vielä havainnollistettu Yritys X:n osallistuminen dynaamisiin hankintajärjestelmiin vuosien 2019–2021 aikana. (Yritys X Oy. Sisäinen verkkoasema.)

Taulukko 3. DPS ja sen sisäiset kilpailutukset vuosina 2019–2021

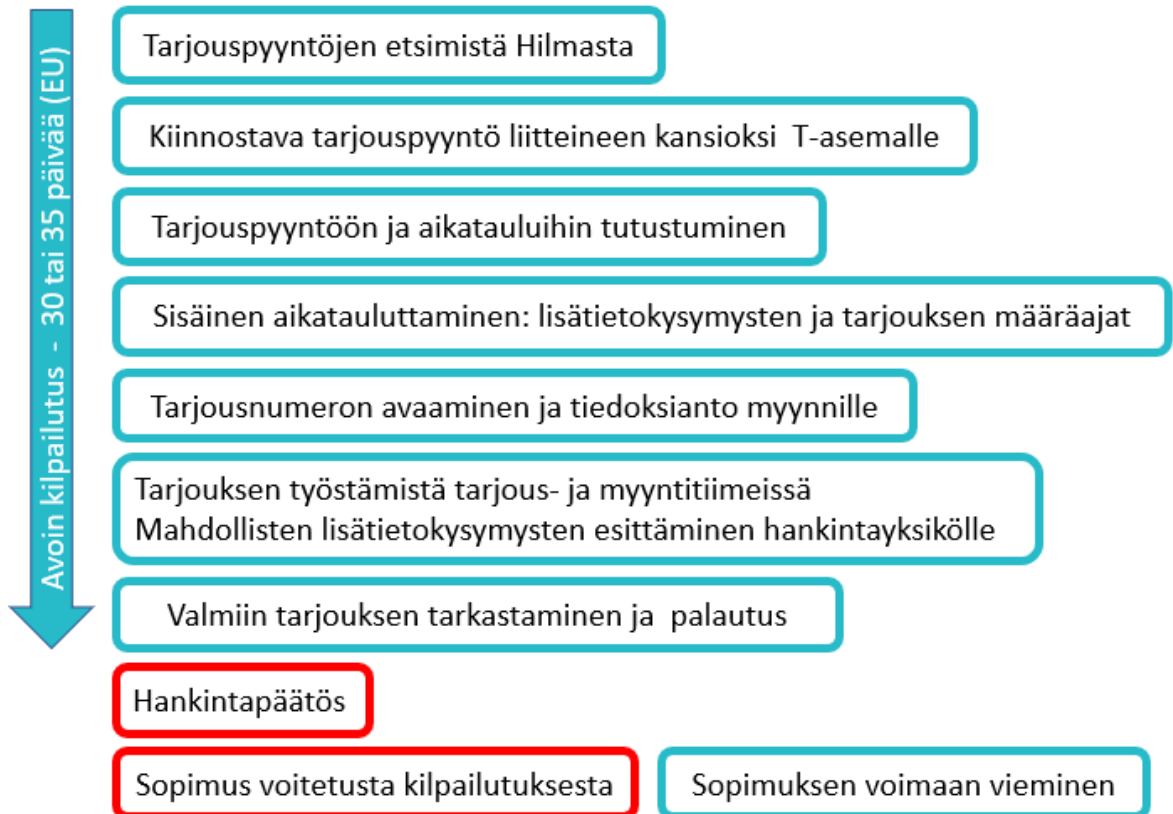
(Yritys X Oy. Sisäinen verkkoasema)

Dynaaminen hankintajärjestelmä ja sen sisäiset kilpailutukset 2019–2021			
Vuosi	2019	2020	2021
Hakemukset	0	11	12
Kilpailutukset	0	6	26

Dynaamisen hankintajärjestelmän sisäisessä kilpailutuksessa suurimpana haasteena on tarjouksen lyhyt määräaika, eli tarjoajan on saatava tarjous valmiiksi lyhimmillään kymmenessä päivässä. Tässä ajassa on ehdittävä valmistella sitova tarjous, kun usein on vielä selvitettävä valmistajalta tuotteisiin ja toimitukseen liittyviä yksityiskohtia. Valmistajan kanssa voidaan neuvotella hinnasta, tuotteen ominaisuuksista ja toimitusajasta, jotka ovat tarjouksen kannalta oleellisia tekijöitä. Näiden lisäksi on huomioitava vertailuperusteet ja niistä annettavat selvitykset sekä mahdolliset tuotenäytteet. (Karinkanta & Lahtinen 2017, 87–88).

4 Muut kilpailutusmenetelmät

Tässä luvussa esitellään muita keskeisiä kilpailutusmenetelmiä, joihin toimeksiantajayritys osallistuu. Esitetyt tiedot koskevat EU-kynnysarvon ylittävää kilpailutuksia. Avointa menettelyä esiintyy eniten. Tämän ohella dynaaminen hankintajärjestelmä on yleistynyt viimeisen puolentoista vuoden aikana. Kuviossa 2 esitellään pääpiirteittäin avoimen menettelyn kulku toimeksiantajayrityksessä.



Kuvio 2. Avoimen menettelyn kulku Yritys X:ssä.

4.1.1 Avoin menettely

Avoimessa menettelyssä on kyse hankintayksikön julkaisemasta hankintailmoituksesta ja tarjouspyynnöstä, joka on avoin kaikille kiinnostuneille tarjoajille. Hankintayksikkö voi lisäksi lähettää tarjouspyynnön erikseen niille toimittajille, joilta se erityisesti haluaisi saada tarjouksen kyseiseen hankintaan. (Hankintalaki 29.12.2016/1397. 32§.) Sähköisessä menettelyssä tarjousajan on oltava vähintään 30 päivää laskettuna siitä päivästä, kun hankintailmoitus on toimitettu julkaistavaksi. (Hankintalaki 29.12.2016/1397. 56§.)

4.1.2 Rajoitettu menettely

Rajoitettu menettely on kyseessä silloin, kun hankintayksikkö julkaisee hankintailmoituksen, johon halukkaat tarjoajat pyytävät luvan osallistua. Hankintayksikkö valitsee näistä

ehdokkaat, jotka saavat tehdä tarjouksen. Heille on annettava vähintään 30 päivän tarjousaika. Kunnollisen kilpailun varmistamiseksi valittuja ehdokkaita on kutsuttava menettelyyn vähintään viisi. Poikkeuksena voi olla tilanne, jossa soveltuvia ehdokkaita on vähemmän. Valittujen tarjoajien on täytettävä hankintayksikön ilmoittamat soveltuvuusvaatimukset sekä muut arviointiperusteet. (Hankintalaki 29.12.2016/1397. 33§, 56§.)

4.1.3 Neuvottelumenettely ja kilpailullinen neuvottelumenettely

Neuvottelumenettelyssä hankintayksikkö ilmoittaa hankinnasta Hilmassa ja halukkaat tarjoajat pyytävät saada osallistua neuvotteluun. Osallistumishakemuksen jättämiseen on annettava vähintään 30 päivää laskettuna siitä päivästä, kun hankintailmoitus on toimitettu julkaistavaksi. Hankintayksikkö valitsee toimittajat, joiden kanssa he sitten neuvottelevat hankintasopimuksen ehdoista. Hankintailmoituksessa on ilmoitettava neuvotteluihin kutsuttavien tarjoajien lukumäärä, ja heidän on täytettävä hankintailmoituksessa esitetyt soveltuvuusvaatimukset. (Hankintalaki 29.12.2016/1397. 34§.)

Neuvottelumenettelyä käytetään silloin, kun kyseessä on harvinaisempi, ei standardien mukainen hankinta, jota on vaikea määritellä normaalin tarjouspyynnön kautta. Kyseiseen hankintaan voi myös liittyä suunnittelua, innovointia, rahoitukseen liittyviä seikkoja tai muuta, neuvotteluja vaativaa selvittelyä. Kyseessä voi myös olla hankinta, johon ei normaalilla kilpailuttamisella ole saatu yhtään hyväksyttävää tarjousta. (Hankintalaki 29.12.2016/1397. 34§.)

Kilpailullinen neuvottelumenettely vastaa pääosin normaalia neuvottelumenettelyä. Siinä pyritään lisäksi neuvottelujen avulla määrittelemään ja kartoittamaan keinoja, joiden avulla voidaan parhaiten täyttää hankintayksikön tarpeet. (Hankintalaki 29.12.2016/1397. 36§.) Jotta kilpailua voi syntyä, oletuksena on, että markkinoilla olisi tarpeet täyttäviä toimittajia useampi kuin yksi.

4.1.4 Innovaatiokumppanuus

Innovaatiokumppanuuden tavoitteena on kehittää innovatiivinen tuote, palvelu tai rakennusrakka. Menettely alkaa hankintailmoituksesta, jolla pyritään tavoittamaan halukkaat osallistujat. Heistä valitaan ennalta ilmoitettujen kriteerien perusteella ne, joiden kanssa neuvotellaan. Kumppanisopimus tehdään lopulta yhden tai useamman ehdokkaan kanssa. Hankinnasta ei pidä järjestää uutta kilpailutusta, jos hankinta tehdään menettelyssä mukana olevalta toimittajalta ja noudatetaan hankinta-asiakirjoja sekä kumppanuussopimusta. (Karinkanta & Lahtinen 2017, 173–174.)

4.1.5 Suorahankinta

Suorahankinta on menettely, jossa hankintayksikkö valitsee toimittajan, jonka kanssa tekee suoraan sopimuksen tai neuvottelee ensin sen yksityiskohdista. Suorahankinta poikkeaa hankintalain määrittämästä kilpailuttamisvelvollisuudesta. Suorahankintaa voi käyttää vain, mikäli suorahankinnalta vaaditut lain edellytykset täyttyvät. Näitä edellytyksiä voivat olla muun muassa poikkeuksellisen edullinen hinta toimintansa lopettavalta toimittajalta tai hankinnan ennalta-arvaamattomuus ja kiireellisyys, jonka vuoksi säädettyjä määraikoja ei voida noudattaa. (Karinkanta & Lahtinen 2017, 174–175.)

Koronan levittyä keväällä 2020, julkiset hankintayksiköt joutuivat tekemään erilaisten suojaustuotteiden hankintoja kiireellisesti. Covid-19-kriisin on katsottu olevat useissa tapauksissa riittävä peruste suorahankinnoille, erityisesti tilanteissa, joissa sopimustoimittajat eivät pystyneet täyttämään hankintayksiköiden kiireellisiä tarpeita. (Julkisten hankintojen neuvontayksikkö. Koronavirus ja julkiset hankinnat.)

4.1.6 Puitejärjestely

Puitejärjestely on eräänlainen sopimustyyppi hankintayksikön ja yhden tai useamman tarjoajan kanssa. Sen puitteissa on tarkoitus sopia tietyn ajan sisällä tehtävistä hankinnoista ja sen ehdoista. (Eskola, Kiviniemi, Krakau & Ruohoniemi 2017, 257.) Mikäli puitejärjestely on tehty usean toimittajan kanssa, eikä kaikkia ehtoja ole alun perin vahvistettu, on sen sisällä tehtävät hankinnat kilpailutettava puitejärjestelyn ehtojen mukaisesti. Mikäli puitejärjestelyn kaikki ehdot ovat jo alun perin vahvistettu, voidaan puitesopimus tehdä kilpailuttamatta. Hankinta on tällöin tehtävä puitejärjestelyn ehtojen sekä puitejärjestelyn tarjouspyynnön perusteiden mukaisesti. (Hankintalaki 29.12.2016/1397. 43§.)

Puitejärjestelyä varten tehtävä kilpailutus voidaan tehdä millä tahansa hankintamenetelyllä. Kilpailutuksessa on noudatettava hankintalain mukaisia sääntöjä ilmoittamisvelvollisuudesta, määraajoista, tarjoajien soveltuvuudesta sekä hankinnan kohteen määrittelystä ja tarjousten vertailusta. (Eskola ym. 2017, 257.) Puitejärjestely voi olla enintään neljän vuoden pituinen, ellei hankinnan luonne poikkeuksellisesti edellytä pidempää kestoja. Neljän vuoden maksimiaika on ohjeistus muissakin hankintasopimuksissa, jotta liian pitkät sopimukset eivät rajoittaisi avointa kilpailua. (Eskola ym. 2017, 259–260.)

4.1.7 Sähköinen huutokauppa

Sähköistä huutokauppaa voidaan käyttää jonkin hankintamenettelyn osana, kun tehdään toimittajavalintaa. Tässä on kyse toistuvasta menettelystä, jonka ensimmäisessä vaiheessa luokitellaan tarjoukset automaattisten arviointimenetelmien perusteella. Huutokauppaa voidaan käydä pelkästä hinnasta tai muista numeerisista arvoista, kuten vastetaimitusajoista.

Ensin hankintayksikkö vertailee ja arvioi saadut tarjoukset, jonka jälkeen se lähettää kutsut huutokauppaan. Hankintayksikkö voi halutessaan ilmoittaa tarjoajien sijoitukset tässä vaiheessa. Kun huutokauppa on käynnissä, tarjoajat voivat tarkistaa oman sijoituksensa ja parantaa tarjoustaan. Annetut tarjoukset ovat sitovia, eivätkä muut näe toisten tarjoajien tietoja, vaan ainoastaan oman suhteellisen sijoituksensa. Huutokaupan lopuksi hankintayksikkö tekee hankintapäätöksen ja huutokauppa päättyy. (Karinkanta & Lahtinen 2017, 79–80.)

4.1.8 Ennakkotarjouspyyntö

Rakennusliikkeet voivat pyytää ennakkotarjouksia tietyistä laitekoonpanoista, puhdastiloista tai leikkaussaleista, laskiessaan jonkin sairaalahankkeen kokonaisurakkahintaa. Tällöin tarjouksen ei tarvitse olla yhtä tarkka kuin vastatessa normaaliin tarjouspyyntöön. Ennakkotarjous ei myöskään ole sitova, sillä usein se on vain arvio. Ennakkotarjouspyynnössä lukee vaadittavat ehdot, joiden mukaan ennakkotarjous annetaan. Usein ennakkotarjousta seuraa virallinen ja sitova tarjouspyyntö, joka sitten tehdään normaalin tarjousprosessin mukaisesti. (Yritys X Oy. Sisäinen verkkoasema.)

4.2 Markkinakartoitus

Markkinakartoitus ei ole varsinainen kilpailutusmenetelmä vaan se liittyy kilpailutuksen valmisteluun. Käytännössä markkinakartoituksilla on pyritty selvittämään, miten hankinnan kohteen kriteerit pitäisi määritellä, minkä kokoiset osa-alueet olisivat luonteivia sekä min-kälaisia sopimusehtoja tai hinnoittelua tietyn tyyppisissä hankinnoissa yleisesti käytetään. Voidaan myös pyrkiä kartoittamaan, mikä hankintamenettely olisi sopivin vaihtoehto tulevaan kilpailutukseen. Hankintamenettelyn valintaan voi vaikuttaa muun muassa se, miten helppoa tai vaikeaa on määritellä hankinnan kohde sekä asettaa sille kriteerejä. (Julkisten hankintojen neuvontayksikkö. Tietopyyntö, markkinavuoropuhelu ja tekninen vuoropuhelu.)

Hankintayksikkö voi kartoittaa markkinoilla olevaa tarjontaa markkinakartoituksella ennen hankintamenettelyn käynnistämistä. Samalla hankintayksikkö antaa toimittajille tietoa tulevia hankintoja koskevista suunnitelmista ja vaatimuksista. Näitä kartoituksia esiintyy erilaisina tietopyyntöinä, teknisinä vuoropuheluina tai markkinavuoropuheluina. Tietoa voidaan hakea riippumattomilta asiantuntijoilta, muilta viranomaisilta tai toimittajilta. Heiltä saatua tietoa voidaan käyttää hankintamenettelyn suunnittelussa. Näin saadut tiedot eivät saa mitenkään vääristää kilpailua, haitata avoimuutta tai johtaa syrjintään. (Hankintalaki 29.12.2016/1397. 65 §.)

Hilma-ilmoitus markkinakartoituksesta varmistaa tarjoajien tasapuolisen kohtelun. Kun kyseessä on EU-kynnysarvot ylittävä avoin markkinavuoropuhelu, siitä ilmoitetaan ennakkoilmoituslomakkeella. Mikäli ennakkoilmoituksen on samalla tarkoitus lyhentää hankinnan määräaikoja, pitää hankinnasta ilmoittaa riittävän tarkat tiedot jo tässä vaiheessa. (Julkisten hankintojen neuvontayksikkö. Tietopyyntö, markkinavuoropuhelu ja tekninen vuoropuhelu.)

Markkinakartoitus antaa tarjoajalle mahdollisuuden päästä vaikuttamaan tulevaan kilpailutukseen. Tarjoavan yrityksen vaikuttamisesta voidaan eritellä voimavaravaikuttaminen sekä lisäarvovaikuttaminen. Voimavaravaikuttamisella tarkoitetaan tapaa, jossa tarjoaja pyrkii myymään oman tuotteen asiakkaalle lähes aggressiivisesti käyttäen erilaisia vaikuttamis- ja argumentointitekniikoita. Tämä ei ole kovin asiakaslähtöinen tapa, sillä pyrkimyksenä on myydä tuote asiakkaalle hänen tarpeistaan riippumatta. Mikäli hankintayksiköllä ei ole riittävästi osaamista tai resursseja, voi voimavaravaikuttaminen joltain osin toimia. Julkisissa hankinnoissa voimavaravaikuttaminen harvemmin toimii, sillä lopputulos ratkaistaan tarjouspyynnössä ilmoitettujen kriteerien mukaan. (Karinkanta & Lahtinen 2017, 39–40.)

Edellisen vaikuttamisen vastakkainen tapa on lisäarvovaikuttaminen, jossa mennään asiakkaan tilanteeseen syvälle ja todella pyritään hakemaan hänelle parasta vaihtoehtoa. Lisäarvovaikuttamisessa ei pyritä suoraan vaikuttamaan hankintayksikön hankintaan, joten vaikutukset eivät ole kovin näkyviä. Pitkällä aikavälillä hyötyjä voidaan saada hyvin toimivasta henkilökemiasta ja siitä, että on päästy hyvään ymmärrykseen hankintayksikön todellisista tarpeista. Erityisesti neuvottelutilanteissa lisäarvovaikuttamisesta voi olla etua. (Karinkanta & Lahtinen 2017, 40–41.) Myös tilanteissa, joissa hankintayksiköllä ei ole aivan selkää kuvaa tulevan hankinnan kohteen kriteereistä, voidaan lisäarvoja esiin tuomalla vaikuttaa tuleviin kriteereihin.

Julkisissa hankinnoissa vaikuttamismahdollisuudet ovat rajallisia, esimerkiksi hankintaan varattuihin määrärahoihin eli hankinnan arvoon ei juuri voi vaikuttaa. Tärkeää on tuoda

omassa tarjouksessa hyödyt selkeästi esiin, vaikka hinnalla ei voisikaan kilpailla. Näin saadaan annettua hankintayhtiölle tietoa mahdollisia seuraavia hankintoja varten. Vaikuttaa voidaan hankintatapaan, hankinnan tai hankintaerän kokoon, sopimuskauden pituuteen, käytettävään hankintamenettelyyn sekä sopimusehtoihin. Voidaan myös tiedottaa markkinoilla olevista uusista ratkaisuista tai tulevasta uudesta tekniikasta. Kaikessa vaikuttamisessa on hyvä kartoittaa, hyödyttävätkö kyseiset seikat enemmän kilpailijaa kuin omaa yritystä, sillä samat kriteerit ovat voimassa kaikille tarjoajille. (Karinkanta & Lahtinen 2017, 41–42.)

5 Produktin esittely

Tässä luvussa kerrotaan produktin taustoista, aiheen valinnasta ja esitellään produktin sisältö. Opinnäytetyö tehtiin toimeksiantona Yritys X Oy:lle, jonka [REDACTED]. Suhteellisen tuore toimenkuva [REDACTED] parissa synnytti ajatuksen oppaasta tarjouksen tekijälle. Esihenkilön kanssa yhdessä päädyttiin aiheeseen julkisista kilpailutuksista ja raporttiosiossa haluttiin tuoda korostetummin esille DPS eli dynaaminen hankintajärjestelmä. DPS:ää haluttiin tutkia tarkemmin sen ajankohtaisuuden vuoksi.

Toimeksiantajayrityksessä on erillinen tarjousosasto, joka yhdessä eri myyntiryhmien kanssa työstää tarjoukset julkisiin kilpailutuksiin. On kuitenkin yrityksiä, etenkin pienempiä, joissa myynnin edustajat itse tekevät omien tuoteryhmien tarjoukset, niin sanotusti oman työn ohella. Moni aloitteleva tarjouksen tekijä saattaa kaivata työhönsä tukea, ja koke-neempikin tekijä voi joskus tarvita neuvoa.

Tämän toiminnallisen opinnäytetyön tuotoksena syntyi liitteenä oleva opas tarjouksen tekijälle. Taustatietona hyödynnettiin raportin teoriaosuutta, mutta asiat esitetään tekemisen ja empiirisen tiedon kautta. Oppaassa kerrotaan, miten tarjouspyyntöjä työstetään toimeksiantajayrityksessä. Opas sisältää osittain toimeksiantajan yrityskohtaista tietoa, mutta pääpiirteittäin asiat etenevät melko samalla tavalla monissa alan yrityksissä. Kuvissa 1–5 on esitetty kuvakaappauksin Power Point-version visuaalista ilmettä.



Kuva 1. Kuvakaappaus oppaan kansilehdestä.

Sisällysluettelo	1	Alkusanat
	2	Tarjouspyyntö
	3	Avoim menettely
	4	JYSE - Julkisten hankintojen yleiset sopimusehdot tavarahankinnoissa
	5	Liitteet ja dokumentit: Etusivu
	6	Koulutusliite
	7	Referenssit
	8	Muut liitteet
	9	Salaiseksi merkitseminen
	10	Lisätietokysymykset
	11	Soveltuvuusvaatimukset
	12	Rikosrekisteriotteet
	13	Tarjousportaalit – Tarjouspalvelu.fi
	14	Määräajat
	15	Osatarjous
	16	Vaihtoehtoinen tai rinnakkainen tarjous
	17	Mahdollisia virheitä tarjouksen tekemisessä
	18	Tarjouksen tekijän huoneentaulu
	19	Dynaaminen hankintajärjestelmä
	20	Markkinakartoitus
	21	Rajoitettu menettely
	22	Käsitteistö

Kuva 2. Kuvakaappaus oppaan sisällysluettelosta.

Kuvassa 2 on produktin sisällysluettelo, josta käy ilmi tuotoksen rakenne ja aiheet. Kilpailutusmenetelmistä käydään läpi avoimeen menettelyyn, DPS:ään, markkinakartoitukseen ja rajoitettuun menettelyyn osallistuminen. Kuvassa 3 esitetään määräajat eri kilpailutuksille.

14. Määräajat		
Hankintayksikön on annettava tarjoajalle riittävästi aikaa tehdä tarjous tai osallistumishakemus. EU-kynnysarvojen ylittävien hankintojen määräajat on säädetty tarkemmin ja määräajat lasketaan siitä päivästä, kun hankintailmoitus on toimitettu julkaistavaksi tai tarjoajilta on pyydetty tarjous. Oheisessa taulukossa on esitetty keskeiset määräajat tarjouksen tai osallistumishakemuksen jättämiselle.		
Määräajat (mukaillen Hankintalaki 29.12.2016/1397. 56§)		
Hankintalain mukaiset määräajat EU-kynnysarvot ylittävissä hankinnoissa		
Avoim menettely		
Tarjousten jättäminen	35 pv	postitse
Tarjousten jättäminen	30 pv	sähköisesti
Tarjousten jättäminen	15 pv	nopeutettu menettely tai ennakoilmoitus julkaistu
Rajoitettu menettely		
Osallistumishakemuksen jättäminen	30 pv	
Tarjousten jättäminen	30 pv	postitse
Tarjousten jättäminen	25 pv	sähköisesti
Tarjousten jättäminen	10 pv	nopeutettu menettely tai ennakoilmoitus julkaistu
Dynaaminen hankintajärjestelmä		
Osallistumishakemuksen jättäminen	30 pv	sähköisesti
Tarjousten jättäminen	10 pv	sähköisesti
Siitä päivästä, jolloin hankintailmoitus toimitettu julkaistavaksi tai tarjoajilta pyydetty tarjoukset		

Kuva 3. Kuvakaappaus määräajoista.

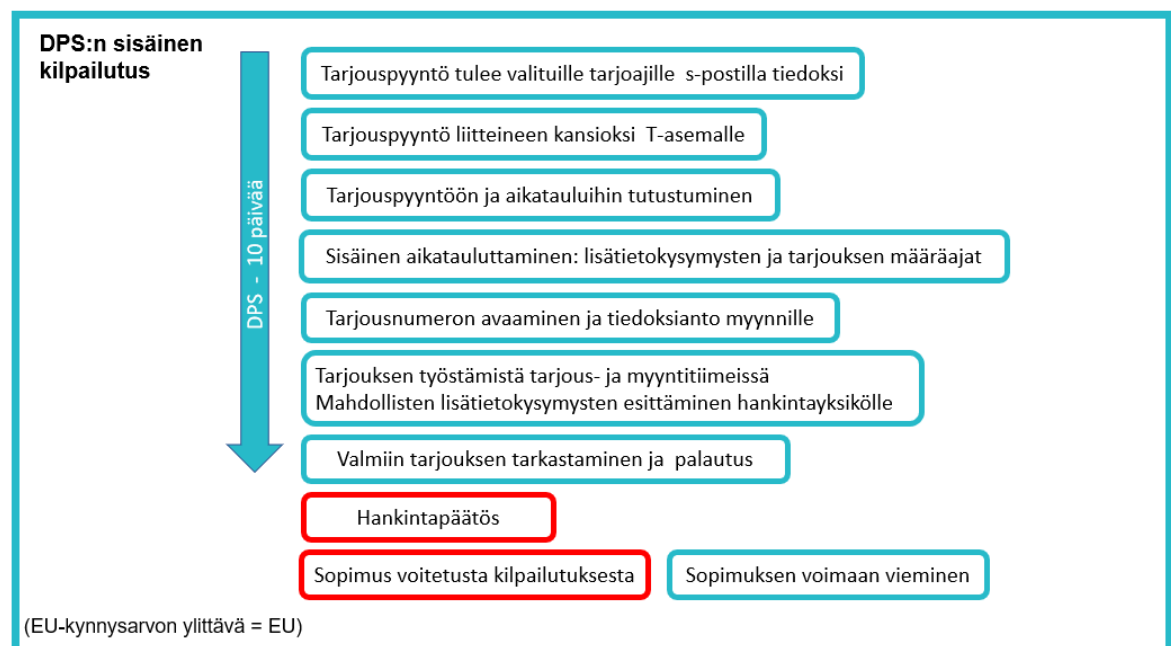
Yhteenvedona tärkeimmistä kohdista on kuvassa 4 tarjouksen tekijälle koottu huoneentaulu. DPS:n sisäisen kilpailutuksen kulku esitellään kuvassa 5.

19. Tarjouksen tekijän huoneentaulu

Tarjouksen tekijän huoneentauluun on listattu kokemuksen perusteella tärkeiksi koettuja vinkkejä tarjouksen tekijälle.

- Pehdy huolellisesti ja hyvissä ajoin tarjouspyynnön pakollisiin- ja vähimmäisvaatimuksiin
- Esitä vain itsellesi merkityksellisiä lisätietokysymyksiä, huomioi kysymysten määräaika
- Lue täytettävien lomakkeiden ohjeet huolellisesti ja testaa suojattujen lomakkeiden toimivuus
- Katso tarkasti, missä muodossa ja miten hinta on pyydetty ilmoittamaan
- Älä oleta mitään, sillä tarjousvertailussa merkitsee vain tarjousasiakirjoissa ilmenevät tiedot
- Tarjoa vain sitä, mitä tarjouspyynnöllä pyydetään ja huomioi vertailuperusteet
- Korosta selkeästi tarjousvertailun kannalta merkityksellisiä seikkoja
- Vastaa kaikkiin vaatimuksiin, toimita kaikki pyydetyt dokumentit ja selvitykset
- Huomioi tarjouksen määräaika, jotta saat kaiken ajoissa valmiiksi
- Tarkasta että kaikki vaatimukset täyttyy ja että ne on selkeästi tuotu esiin
- Huomioi kaikki liitteet, lue myös sopimusluonnos (Karinkanta & Lahtinen 2017, 111-112).

Kuva 4. Kuvakaappaus Tarjouksen tekijän huoneentaulusta.



Kuva 5. Kuvakaappaus kuviosta DPS:n sisäisen kilpailutuksen kulusta.

Opas on tarkoitettu ensisijaisesti sähköiseen käyttöön. Siitä on kaksi versiota, toinen on 40 diaa sisältävä Power Point -esitys ja toinen on liitteenä oleva Word-pohjainen tiedosto, jonka käyttöversio tallennetaan PDF:ksi. Power Point -versiossa dioille on mahdollista lisätä omia muistiinpanoja ja esitystä voidaan käyttää esimerkiksi perehdytyksessä. Molemmat versiot ovat helposti muokattavissa, mikäli tietoihin tulee sisäisiä tai ulkoisia muutoksia. Visuaaliseen ilmeeseen haluttiin ottaa mukaan [REDACTED]

6 Pohdinta

Tässä luvussa on pohdintaa valmiista opinnäytetyöstä sekä esitellään opinnäytetyöstä syntyneitä johtopäätöksiä ja tarkastellaan aikaansaattua tuotosta. Lisäksi esitetään muutamia jatkotutkimusehdotuksia ja määritellään työn luotettavuutta. Lopuksi on pohdintaa omasta oppimisesta prosessin aikana sekä esitellään opinnäytetyölle suunniteltu aikataulu ja miten se käytännössä toteutui.

Julkiset hankinnat herättävät ajoittain mielipiteitä, varsinkin silloin, kun lehtien otsikoissa kerrotaan julkisten varojen mahdollisista väärinkäytöksistä. Esimerkiksi silloin, kun suuria hankintoja on tehty ilman kilpailutusta. Harvemmin silti mietitään, mitä kaikkea nämä julkiset hankinnat pitävät sisällään. Omaan työhön läheisesti liittyen, kiinnosti tutkia julkisia hankintoja ja niihin liittyviä määräytyksiä. Tällä opinnäytetyöllä pyrittiin esittelemään aihetta helposti ymmärrettävällä tavalla.

Toteutusmenetelmäksi sopi parhaiten toiminnallinen opinnäytetyö, jossa oli sekä teoriaa että käytännön näkökulmaa. Julkisten hankintojen esittelyn lisäksi raporttiosiossa keskeisin painopiste oli dynaamisessa hankintajärjestelmässä. Työn tuotoksessa kuitenkin esitettiin yleisimpien kilpailutusmenetelmien vaiheet, painottamatta dynaamista hankintajärjestelmää erikseen. Tällä haluttiin saada tuotoksesta monipuolisempi, enemmän hyötyä toimeksiantajalle, tekijälle sekä yleisesti. Työn luotettavuutta tukee aihetta määrittävä lainsäädäntö, runsas lakiviittausten osuus sekä asiantuntijalähteet. Lisäksi raportti ja sen tuotos on tarkastutettu toimeksiantajalla, jolla on pitkä kokemus julkisista kilpailutuksista. Toisaalta produkti on pääosin vain tekijänsä näkemys aiheesta ja sisällön painotus saattaisi olla erilainen eri henkilön tekemänä ja eri ajankohtana.

Opinnäytetyö on annettu luettavaksi ja kommentoitavaksi myös muutamalle kollegalle ja heiltä saatu palaute on lopullisessa työssä huomioitu. Produktin sisältö ei silti ole kaiken kattava, sillä uusissa kilpailutuksissa voi tulla uudenlaisia asioita vastaan, eikä kaikkea ole tässä voitu huomioida. Sen vuoksi jokaisen kilpailutuksen kaikki dokumentit ja ohjeet, on aina käytävä tarkkaan läpi. Ei voida olettaa, esimerkiksi sopimusluonnoksen olevan aina suunnilleen saman sisältöinen samalla hankintayksiköllä.

6.1 Tuotoksen tarkastelu ja johtopäätökset

Tämän toiminnallisen opinnäytetyön toinen osa on tuotos eli produkti, joka on liitteenä oleva opas tarjouksen tekijälle. Siinä on tiivistetty onnistuneen tarjousprosessin kannalta

tärkeitä asioita. Lisäksi kuviot eri menettelyistä auttavat hahmottamaan prosessien vaiheet. Vaikka tämä opinnäytetyö on tehty toimeksiantona tietylle yritykselle, voi raporttia ja produktia hyödyntää pääosin myös muissa alan yrityksissä.

Toimeksiantaja oli tyytyväinen lopputulokseen. Opinnäytetyön aihe liittyi [REDACTED]. Aiheen rajausta oli tehty onnistuneesti. Dynaaminen hankintajärjestelmä on aiheena ajankohtainen ja tärkeä. Opinnäytetyön tekijälle julkisiin hankintoihin ja erityisesti DPS:ään syventyminen antaa arvokasta lisätietoa, joka [REDACTED] ja antaa siihen laajempaa näkökulmaa. Toimeksiantajan palautteessa mainittiin ”Todella paljon hyvää perehtymistä ja selvitystä aiheesta. Valta-
vasti olet löytänyt asiallisia lähteitä, joihin viittaat. Hyvää ja monipuolista pohdintaa.”

DPS yleistyi nopeasti terveydenhuollon tavarahankinnoissa alkuvuodesta 2020, samaan aikaan kun korona levisi Suomessa ja maailmalla. Tätä ajallista yhteyttä haluttiin tutkia ja tuoda esiin raportissa, sillä kyseinen ilmiö herätti mielenkiintoa toimeksiantajayrityksessä. Aluksi saattoi tuntua, että DPS:n käyttö yleistyi juuri koronan vuoksi ja koronalta suojaavien varusteiden hankinnoissa. Johtopäätöksenä voidaan kuitenkin todeta, että yhteys näiden välillä oli suurimmaksi osaksi sattumaa, sillä DPS:ää käytettiin yhtä lailla myös muiden tuoteryhmien hankinnoissa. DPS kilpailutusmenetelmänä sopi kuitenkin hyvin koronalta suojaavien varusteiden hankintoihin, jotka olivat pääosin äkillisistä ja koskivat tuotteita, joista alkoi olla pulaa myös kansainvälisillä markkinoilla. Samalla markkinatilanne muuttui nopeasti, ja sekä tarjonta että tarjoajat saattoivat vaihdella tilanteen mukaan. DPS:n kokonaan sähköinen hankintaprosessi ja lyhyt kilpailutusaika lisäsivät menetelmän sopivuutta koronalta suojaavien varusteiden hankintoihin. DPS:n todettiin myös olevan hyvä vaihtoehto puitejärjestelylle juuri sen joustavuuden vuoksi. Pohdittavaksi vielä jää, liittyikö DPS:n yleistyminen kappaleessa 2 mainittuun julkisten hankintojen uuteen kansalliseen strategiaan?

6.2 Jatkotutkimusehdotukset

Julkisten hankintojen kilpailutukset ovat aihepiirinä laaja ja erilaisia kilpailutusmenetelmiä on useita. Toimialasta riippuu, mitä menetelmiä suositaan, mutta pelkästään terveydenhuollon tuotteiden kilpailutuksista jäi vielä paljon aiheita käsiteltäväksi. Aikaisempia aiheeseen liittyviä tutkimuksia on tehty muun muassa hankintasopimuksista, sähköisen huutokaupan ja dynaamisen hankintajärjestelmän käyttöönotosta, Cloudian sähköisestä kilpailutusjärjestelmästä sekä sähköisestä huutokaupasta osana julkista hankintamenettelyä.

Dynaamisesta hankintajärjestelmästä voisi myöhemmin tutkia, onko DPS lisännyt kilpailua alalla ja onko sen myötä tullut uuden tyyppisiä tarjoajia mukaan kilpailutuksiin. Tutkimuksen voisi tehdä esimerkiksi vuonna 2025 ja verrata, miten DPS kehitti markkinoita viiden vuoden aikana. Kiinnostavaa olisi myös selvittää, onko DPS syrjäyttänyt puitejärjestelyn lähes kokonaan vai vain joissain tietyn tyyppisissä hankinnoissa.

Hankintapäätöksistä voisi analysoida, esimerkiksi kuinka paljon ja minkälaisista päätöksistä on tehty valituksia markkinaoikeuteen ja kuinka usein jo tehtyjä päätöksiä on peruttu tai muutettu ja minkä vuoksi. Markkinatuomioistuimen päätöksiä voisi analysoida myös aiheryhmittäin, eli minkä alan päätöksistä on eniten tehty valituksia tai onko näissä eroja.

6.3 Opinnäytetyöprosessin ja oman oppimisen arviointi

Työelämälähtöinen ja omaan työhön liittyvä opinnäytetyö syvensi ammatillista osaamista ja varmuutta, sillä kokemusta alalta on vasta kaksi vuotta. Tässä ammatissa se on lyhyt aika, sillä osattavaa ja muistettavaa on paljon. Jokainen kilpailutus on aina yksilöllinen ja viime aikoina niitä tuli analysoitua sekä oman työn että opinnäytetyön näkökulmasta. Vaikka tiettyjä rutiineja syntyy, mitään ei voi olettaa, vaan kaikki kilpailutusmateriaalit ja sopimukset on aina käytävä niin sanotusti uusin silmin läpi.

Positiivista virettä koko opinnäytetyöprosessiin lisäsi se, että oli riittävästi aikaa etsiä vielä lisää aineistoa kirjoitusprosessin edetessä. Tekemistä edisti myös se, että toimeksiantajan kanssa yhteistyö oli sujuvaa ja [REDACTED] työkiireistä huolimatta projekti eteni suunnitelun mukaisesti. Hankintalaki toimi keskeisenä tietolähteenä, jota täydensivät EU:n direktiivit ja säädökset. Näihin perehtyminen oli kiinnostavaa ja vastaan tuli myös täysin uutta tietoa. Kansainvälisiä lähteitä löytyi melko hyvin ja lopputuloksen kannalta riittävästi. Vaikeinta oli löytää ajankohtaisia ja monipuolisia lähteitä DPS:stä, sillä sitä on esiintynyt alalla vasta suhteellisen lyhyen aikaa. Kokonaisuus tuntuu kuitenkin onnistuneelta, löytämäni lähdeaineisto tuki ja kehitti omaa käsitystäni julkisista hankinnoista yleisesti sekä erityisesti DPS:ään liittyen.

Haastavinta prosessissa oli aiheen rajausta ja pitäytyminen valituissa raameissa. Julkiset kilpailutukset ovat laaja ja kiinnostava kokonaisuus, jota olisi voinut analysoida monelta kantilta. Tärkeää oli muistaa, että tutkii ja kirjoittaa omasta valitusta aiheesta, vaikka vastaan tuli paljon muutakin kiinnostavaa sisältöä, kuten hankintapäätöksistä johtuvia oikeustapauksia. Opin kannalta kaikki luettu aineisto oli hyödyllistä, vaikka kaikkea ei voinut raporttiin sisällyttää. Kirjoittaminen oli myös osa omaa oppimista, sillä kirjoittamisen avulla asioita tuli pohdittua ja suhteutettua omaan kokemukseen. Samalla kirjoittaminen lisäsi omaa kriittisyyttä ja tekstin analysointia lukijan silmin.

Opinnäytetyön suunnittelu alkoi toukokuussa 2021 ja sitä työstettiin lokakuun 2021 loppuun asti, pois lukien heinäkuu, joka oli ajoitettu lomalle. Työ eteni hyvin ja pääpiirteittäin suunnitelmien eli taulukon 4 aikataulun mukaisesti. Syksy oli kiireistä aikaa toimeksiantajayrityksessä, mutta yhteistä aikaa kuitenkin löytyi opinnäytetyön tarkasteluun ja keskinäiseen vuoropuheluun mahdollisista muutoksista.

Taulukko 4. Opinnäytetyön aikataulu.

Viikko	Opinnäytetyön aikataulu	Kuukausi
20	Opinnäytetyösuunnitelman esittely ja mahdollisten korjausten teko	toukokuu
21	Lähteiden ja materiaalien keräämistä ja niihin tutustumista	toukokuu
22	Työn esittäminen toimeksiantajalle	kesäkuu
23	Mahdollisten muutosten tekoa ja alustavan sisällysluettelon tarkentaminen	kesäkuu
24	Lähteiden lukua, opiskelua ja sisällön kirjoittamista	kesäkuu
25	Kappaleiden hahmottelua, kirjoittamista ja kokonaisuuden tarkastelua	kesäkuu
26	Kappaleiden kirjoittamista, työn esittäminen toimeksiantajalle	kesäkuu
27	Kesäloma	heinäkuu
28	Kesäloma	heinäkuu
29	Kesäloma	heinäkuu
30	Kesäloma	heinäkuu
31	Varsinainen kirjoitustyö alkaa	elokuu
32	Opinnäytetyön kirjoittamista	elokuu
33	Opinnäytetyön kirjoittamista, työn läpikäyntiä toimeksiantajan kanssa	elokuu
34	Opinnäytetyön kirjoittamista	elokuu
35	Opinnäytetyön kirjoittamista ja lisää lähteiden etsimistä	syyskuu
36	Opinnäytetyön kirjoittamista	syyskuu
37	Opinnäytetyön kirjoittamista	syyskuu
38	Opinnäytetyön kirjoittamista	syyskuu
39	Opinnäytetyön kirjoittamista ja vielä lisää lähteiden etsimistä	syyskuu
40	Alkaa jo olla valmis	lokakuu
41	Tarkistusta, hiomista ja luettavaksi toimeksiantajalle	lokakuu
42	Tarkistusta ja hiomista	lokakuu
43	Valmis	lokakuu

Lähteet

An official website of the European Union. Public procurement. Legal rules and implementation. Luettavissa: https://ec.europa.eu/growth/single-market/public-procurement/rules-implementation_en. Luettu: 20.9.2021.

An official website of the European Union. Public contracts. Public tendering rules. Luettavissa: https://europa.eu/youreurope/business/selling-in-eu/public-contracts/public-tendering-rules/index_en.htm#shortcut-4. Luettu: 18.9.2021.

Cloudia. DPS Dynaaminen hankintajärjestelmä. Luettavissa: https://cloudia.com/wp-content/uploads/2019/04/Cloudia_DPS-FI-1.pdf. Luettu: 10.8.2021.

Eskola, S., Kiviniemi, E., Krakau, T. & Ruohoniemi, E. 2017. Julkiset hankinnat. Alma Talent. Helsinki.

Eyo, A. 2017. Evidence on use of Dynamic Purchasing Systems in the United Kingdom. Public procurement law review. Luettavissa: https://research.bangor.ac.uk/portal/files/19716735/2017_Evidence_on_use.pdf. Luettu: 21.9.2021.

Hankintakeino. Kestävien ja innovatiivisten julkisten hankintojen verkostomainen osaamiskeskus. Luettavissa: <https://www.hankintakeino.fi/fi/vaikuttavat-ja-vastuulliset-sairaanhoitopiirien-hankinnat-kehittajaryhma>. Luettu: 28.7.2021.

Hankintalaki 29.12.2016/1397. Laki julkisista hankinnoista ja käyttöoikeussopimuksista. Lain tavoitteet. Luettavissa: <https://finlex.fi/fi/laki/ajantasa/2016/20161397?search%5Btype%5D=pika&search%5Bpika%5D=dynaaminen%20hankintaj%C3%A4rjestelm%C3%A4>. Luettu: 30.7.2021.

Hankintalaki 29.12.2016/1397. Laki julkisista hankinnoista ja käyttöoikeussopimuksista. Luettavissa: <https://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/2016/20161397#O1L1P5>. Luettu: 30.6.2021, 29.-30.7.2021, 7.8.2021, 25.8.2021, 5.9.2021 ja 12.9.2021.

Hansel. Mikä on dynaaminen hankintajärjestelmä (DPS)? Luettavissa: <https://www.hansel.fi/tietoa-meista/yhteishankinnat/mika-on-dynaaminen-hankintajarjestelma/>. Luettu: 30.7.2021.

Hansel. DPS-webinaarit. Näin käytät dynaamista hankintajärjestelmää.

Saatavilla: <https://www.hansel.fi/tietoa-meista/yhteishankinnat/mika-on-dynaaminen-hankintajarjestelma/dps-webinaarit/>. Katsottu: 31.8.2021.

Hilma. Hankintailmoitusten lukumäärä. Luettavissa: <https://www.hankintailmoitukset.fi/fi/announcement/tilastot2020>. Luettu: 12.9.2021.

Hilma. Julkiset hankinnat DPS. Luettavissa: <https://www.hankintailmoitukset.fi/fi/search?q=DPS&top=300&type=ContractNotices&of=datePublished&od=desc&m=0>. Luettu: 6.10.2021.

Hilma. Kynnysarvot ja hankinnoista ilmoittaminen. Luettavissa: <https://www.hankintailmoitukset.fi/fi/info/kynnysarvot>. Luettu: 29.7.2021.

Hilma. Tehohoidon lääkintälaitteet 2020–2024 DPS. Luettavissa: <https://www.hankintailmoitukset.fi/fi/public/procurement/28515/notice/35507/overview>. Luettu: 6.10.2021.

Julkisten hankintojen neuvontayksikkö. Ennakoidun arvon laskeminen.

Luettavissa: <https://www.hankinnat.fi/mika-julkinen-hankinta/kynnysarvot/ennakoidun-arvon-laskeminen>. Luettu: 29.7.2021.

Julkisten hankintojen neuvontayksikkö. Hankinnan jakaminen osiin.

Luettavissa: <https://www.hankinnat.fi/eu-hankinta/hankinnan-kohteen-kuvaus/hankinnan-jakaminen-osiin>. Luettu: 28.7.2021.

Julkisten hankintojen neuvontayksikkö. Kokonaistaloudellisesti edullisimman tarjouksen valinta. Käänteinen kilpailutus. Luettavissa: <https://www.hankinnat.fi/eu-hankinta/tarjous-tenvalinta/kokonaistaloudellisesti-edullisimman-tarjouksen-valinta>. Luettu: 12.9.2021.

Julkisten hankintojen neuvontayksikkö. Koronavirus ja julkiset hankinnat.

Luettavissa: <https://www.hankinnat.fi/ajankohtaista/2020/koronavirus-ja-julkiset-hankinnat#Usein-kysytyt-kysymykset>. Luettu: 7.8.2021.

Julkisten hankintojen neuvontayksikkö. Tietopyyntö, markkinavuoropuhelu ja tekninen vuoropuhelu. Luettavissa: <https://www.hankinnat.fi/eu-hankinta/suunnittelu-ja-valmistelu/markkinakartoitus>. Luettu: 9.8.2021.

Jääskeläinen, J. & Tukiainen, J. 2019. Anatomy of public procurement.

VATT. Valtion taloudellinen tutkimuskeskus. Working papers 118. Luettavissa:

<http://urn.fi/URN:ISBN:978-952-274-236-0>. Luettu: 19.9.2021.

Karinkanta, P. & Lahtinen, T. 2017. Julkiset hankinnat yrityksille käytännönläheisesti. Helsingin kauppakamari. Helsinki.

Laki viranomaisten toiminnan julkisuudesta 21.5.1999/621. Salassa pidettävät viranomaisen asiakirjat Luettavissa: <https://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1999/19990621#L6P24>. Luettu: 25.8.2021.

Lappalainen, T. 10.3.2021. Dynaaminen hankintajärjestelmä – varteenotettava vaihtoehto puitejärjestelylle. PTCServices Oy:n blogi. Luettavissa: <https://ptcs.fi/dynaaminen-hankintajarjestelma-varteenotettava-vaihtoehto-puitejarjestelylle/>. Luettu: 30.7.2021.

Lehto, K. 2015. Hansel Oy. Dynaamista hankintajärjestelmää koskeva sääntely ja uuden hankintadirektiivin tuomat muutokset. E-kirja. Edilex. 3-5.

Merisalo, M., Naumanen, M., Huovari, J., Eskola, S., Toivanen, M., Keskinen, P., Hajikani, A., Oksanen, J. ja Rausmaa, S. 2021. Julkiset hankinnat. Kokonaisvolyymi ja datan hyödyntäminen. Valtioneuvoston kanslia. Helsinki. Luettavissa: https://julkaisut.valtioneuvosto.fi/bitstream/handle/10024/163212/VNTEAS_2021_46.pdf?sequence=1&isAllowed=y. Luettu: 30.9.2021.

NHS. London Procurement Partnership. Luettavissa: <https://www.lpp.nhs.uk/about-nhs-london-procurement-partnership/>. Luettu: 18.9.2021.

Nieminen, S. 2016. Hyvä hankinta – parempi bisnes. Talent Pro. Helsinki. E-kirja. Luettu: 22.8.2021.

NN. 12.5.2021. X-päällikkö. Yritys X Oy. Haastattelu. Espoo.

OECD. 2019. Productivity in public procurement. A case study of Finland. Measuring the efficiency and effectiveness of public procurement. Luettavissa: https://vm.fi/documents/10623/11724809/OECD+raportti_productivity-public-procurement.pdf/019e0c22-5af0-45f2-c58b-608373b64d53/OECD+raportti_productivity-public-procurement.pdf.pdf. Luettu: 21.9.2021.

Pekkala, E., Pohjonen, M., Huikko, K. & Ukkola, Markus. 2017. Hankintojen kilpailuttaminen. Kahdeksas painos. Tietosanoma Oy. Helsinki.

PTCS. PTC Services Oy. Dynaaminen hankintajärjestelmä, varteenotettava vaihtoehto puitejärjestelylle. Luettavissa: <https://ptcs.fi/dynaaminen-hankintajarjestelma-varteenotettava-vaihtoehto-puitejarjestelylle/>. Luettu: 7.9.2021.

PTCS. PTC Services Oy. Ajankohtaista. 47 miljardilla eurolla julkisia hankintoja vuodessa. Luettavissa: <https://ptcs.fi/47-miljardilla-eurolla-julkisia-hankintoja-vuodessa/>. Luettu: 25.9.2021.

Publications Office of the European Union. 2020. ProcurCompEU. Study on professionalisation of public procurement in the EU and selected third countries. ET0220324ENN.en.pdf. Luettavissa: <https://op.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/400d4892-8542-11eb-af5d-01aa75ed71a1/language-en/format-PDF/source-231801646>. Ladattu ja luettu: 25.9.2021.

Public Spend Forum 2019. Performance Measurement in Public Procurement. Luettavissa: <https://www.publicspendforum.net/blogs/psfeditorial/2019/04/02/performance-measurement-public-procurement/>. Luettu: 25.9.2021.

Rissanen. A. 16.7. 2019. Valtiovarainministeriö. Kolumni. Väestön ikääntyminen ja keskittyminen aiheuttavat haasteita kunnille. Luettavissa: <https://valtioneuvosto.fi/-/10623/vaeston-ikaantymisen-ja-keskittyminen-aiheuttavat-haasteita-kunnille>. Luettu: 25.9.2021.

Tampereen kauppakamari. Voidaanko julkisia hankintasopimuksia muuttaa koronaviruspandemian takia? Luettavissa: <https://tampereenkauppakamarilehti.fi/fi-fi/article/laki-talous/voidaanko-julkisia-hankintasopimuksia-muuttaa-koronavirusepidemian-takia/787/>. Luettu: 7.8.2021.

Työ- ja elinkeinoministeriö. EU- ja kansalliset kynnysarvot. Luettavissa: <https://tem.fi/eu-ja-kansalliset-kynnysarvot>. Luettu: 29.7.2021.

Työ- ja elinkeinoministeriö. Julkiset hankinnat ovat säädelyjä. Luettavissa: <https://tem.fi/julkiset-hankinnat>. Luettu: 29.7.2021.

Työ- ja elinkeinoministeriö. Miten hankinnoista tulee ilmoittaa? Luettavissa: <https://tem.fi/hankintojen-ilmoittaminen-ja-kynnysarvot>. Luettu: 29.7.2021.

Yritys X. Tietoa meistä. Luettavissa: <https://yritys X.fi/tietoa-meista>. Luettu: 14.5.2021.

Yritys X. 2021. Yritys X Oy Intranet. Luettu: 3.8.2021.

Yritys X. Sisäinen verkkoasema. Tarjoukset 2019–2021. Luettu: 7.8.2021 ja 16.8.2021.

Liitteet

Liite 1. Julkiset kilpailutukset ja tarjouspyyntöihin vastaaminen pähkinäkuoressa

Julkiset kilpailutukset ja tarjouspyyntöihin vastaaminen pähkinäkuoressa

Yritys X Oy

Haaga-Helia AMK / Opinnäytetyö / Tuija Jeskanen 2021
DPS ja muut julkiset kilpailutukset tarjoajan näkökulmasta

SISÄLLYS

1. Alkusanat
2. Tarjouspyyntö
3. Avoin menettely
4. JYSE - Julkisten hankintojen yleiset sopimusehdot tavarahankinnoissa
5. Liitteet ja dokumentit: Etusivu
6. Koulutusliite
7. Referenssit
8. Muut liitteet
9. Salaiseksi merkitseminen
10. Lisätietokysymykset
11. Soveltuvuusvaatimukset
12. Rikosrekisteriotteet
13. Tarjousportaalit – Tarjouspalvelu.fi
14. Määräajat
15. Osatarjous
16. Vaihtoehtoinen tai rinnakkainen tarjous
17. Mahdollisia virheitä tarjouksen tekemisessä
18. Tarjouksen tekijän huoneentaulu
19. Dynaaminen hankintajärjestelmä
20. Markkinakartoitus
21. Rajoitettu menettely
22. Käsitteistö

1. Alkusanat

Tähän oppaaseen on koottu käytännön tietoa julkisista kilpailutuksista ja miten Yritys X:ssä niihin vastataan. Opas on osa syksyllä 2021 tehtyä opinnäytetyötä, jonka raportiosiossa on käsitelty aiheen teoriaa hyödyntäen hankintalakia sekä muita alan lähteitä. Tämän oppaan lähteenä on käytetty Yritys X Oy:n sisäisiä prosesseja ja käytäntöjä, ellei muuta lähdettä ole mainittu.

Selvästi yleisimpiä kilpailutuksia ovat avoimet eli kaikille toimittajille saatavilla olevat tarjouspyynnöt, joita myös Yritys X:ssä paljon käsitellään. Avoimen menettelyn tarjousprosessi alkaa siitä, kun kiinnostava tarjouspyyntö löytyy Hilmasta tai kun hankintayksikkö toimittaa siitä tiedon, esimerkiksi sähköpostin välityksellä.

2. Tarjouspyyntö

Tarjouspyyntö on kilpailutuksissa keskeinen dokumentti, josta käy ilmi hankinnan kohteen kriteerit, määräajat, vertailuperusteet, hankinnan kohteen tietojen ilmoittamistapa, miten tarjous toimitetaan ja minne, sekä muut kyseiseen hankintamenettelyyn liittyvät tiedot. Tarjouspyyntöä täydentävät muut liitteet, kuten sopimusluonnos, hinnoitteluliite ym., jotka on käytävä huolellisesti läpi. Mikäli jokin tarjouspyynnössä oleva tieto poikkeaa hankintailmoituksesta, noudatetaan hankintailmoituksen tietoja. (Eskola ym. 2017, 483–484). Tarjouspyynnön vaatimuksista voi tehdä itselleen listauksen, taulukon 1 esimerkin mukaisesti. Siihen kirjataan kaikki tarjouspyynnön vaatimukset ja miten ne pitää osoittaa.

Taulukko 1.

Tarjouspyynnön vaatimus	Vastaus	Vaadittu selvitys / Liite
Tarjoajalla on referenssejä vastaavan kokonaisuuden toimittamisesta	Kyllä	Referenssejä koskeva kuvaus, josta ilmenee vaatimuksen täyttyminen

(Karinkanta & Lahtinen 2017, 87.)

3. Avoin menettely

Avoimen menettelyn tarjouspyyntöjä etsitään muun muassa Hilmasta (kuva 1) sekä Meltwater-seurannan raporttien avulla. Lisäksi hankintayksikkö saattaa lähettää hankintailmoituksen tarjoustiimin sähköpostiin, mikäli hankintayksikkö olettaa, että Yritys X:llä on kilpailutukseen tarjottavaa.



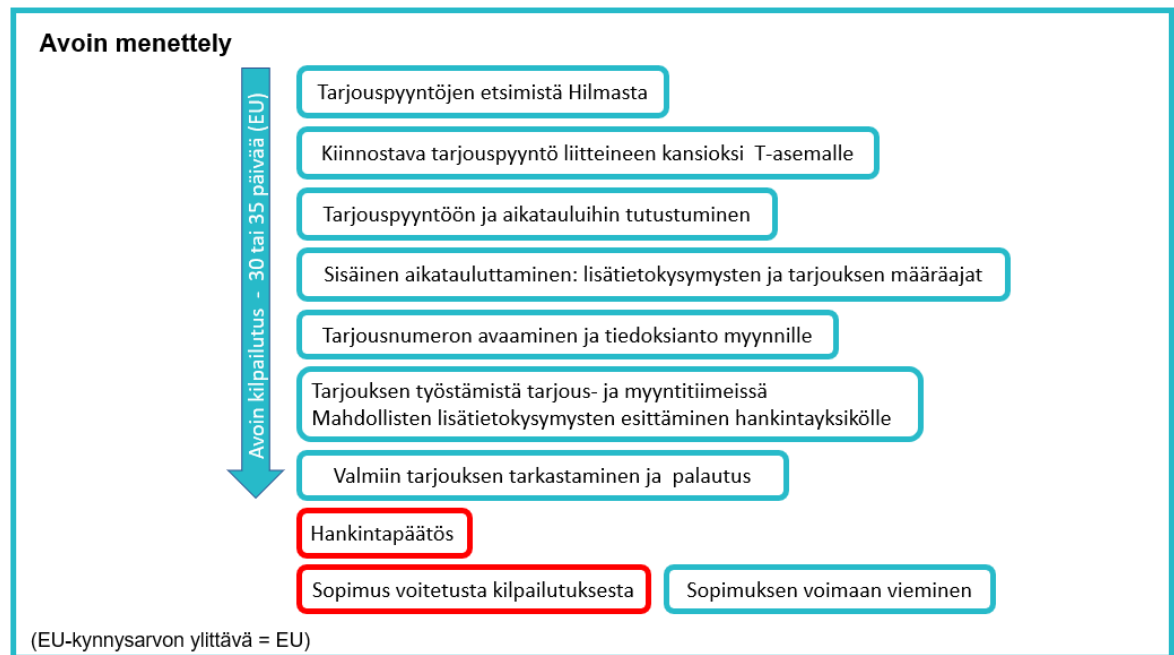
Ohjeet Hae hankintoja Tarjoukseni

Kuva 1. Hilma. Hae hankintoja. (www.hankintailmoitukset.fi.)

Kun Hilmasta on löytynyt kiinnostava tarjouspyyntö, tarjousdokumentit pääsee näkemään Hilmassa olevan linkin kautta. Usein tarjouspyyntö liitteineen on tarjouspalvelu.fi-portaalissa tai muussa hankintayksikön käyttämässä kilpailutusjärjestelmässä. Oleellista on heti alkuun selvittää, mitä ehdottomia ja vähimmäisvaatimuksia tarjouspyynnöllä on ja mitä mahdollisia tuotteisiin liittyviä dokumentteja tai sertifikaatteja tarjoukseen pitää liittää. Myös tiedot mahdollisista näytteistä tai koekäytöstä pitää tarkistaa, sillä niitä voidaan tarvita jo tarjousaikana. Lisäksi saattaa olla vaatimuksia erilaisiin tuote- ym. koulutuksiin.

3.1 Avoimen menettelyn kulku

Tarjouspyynnölle avataan oma kansio T-asemalle (sisäinen verkkoasema). Sinne tallennetaan Hilma-ilmoitus, tarjouspyyntö liitteineen sekä näihin liittyvä viestintä. Sisäinen aikatauluttaminen pyritään tekemään siten, että sekä kommentoijilla että tarjoustiimillä olisi riittävästi aikaa työstää tarjousta. Avoimen menettelyn vaiheet on esitetty oheisessa kuviossa 1.



Kuvio 1. Avoimen menettelyn kulku Yritys X:ssä.

Tiedot tarjouspyynnöstä aikatauluineen lähetetään tuotepäälliköille ja myynnin johdolle, jotka päättävät, osallistutaanko kyseiseen kilpailutukseen. Laitetarjouspyynnöistä laitetaan tieto myös tekniseen palveluun. Mikäli päätetään olla osallistumatta, siirretään tarjouspyynnön tiedot Ei tarjota-kansioon. Syy olla osallistumatta saattaa olla esimerkiksi se, että ei ole vaatimuksia vastaavaa tarjottavaa tai pyynnössä on epäedullisia tai jopa mahdottomia ehtoja koskien toimitusaikaa tai muuta vastaavaa, johon tarjoaja ei voi itse vaikuttaa. Joskus näitä ehtoja voi kysymyksillä yrittää muuttaa tai keventää.

Jokaiselle tarjoukselle avataan oma sisäinen tarjousnumero, joka toimii tarjouksen tunnisteenä koko tarjousprosessin ajan. Tarjousnumerosta käy ilmi tarjouksen tyyppi, suuruusluokka sekä vuosiluku. Esimerkiksi ■■■-alkuiset tarjoukset ovat EU-kilpailutuksia.

Tarjoustiimi tekee etusivun, lukee sopimusluonnoksen, työstää tarjoajan soveltuvuuteen ja kaupallisiin ehtoihin liittyvät kohdat, sekä huolehtii allekirjoituksista. Kaupallisten ehtojen lisäksi tarkastetaan toimittajaan liittyvät vaatimukset. Saatuaan tiedot tarjottavista tuotteista ja hinnoista tarjoustiimi täyttää tiedot myös yrityksen tarjoussovellukseen, ja toimittaa sen pohjalta katelistauksen tiedoksi myynnille.

Myyntitiimi lukee koko tarjouspyynnön liitteineen, jotta kokonaisuus on hyvin selvillä, kun tehdään päätös kilpailutukseen osallistumisesta. Tärkeitä kohtia sopimusluonnoksessa ovat ainakin takuu, toimitusaika ja siihen liittyvät mahdolliset sakot viivästymisestä. Pääasiassa myyntitiimi vastaa tuotteeseen tai palveluun liittyvistä vaatimuksista ja liitteistä

sekä mahdollisista referensseistä. Kommentoیدessa on hyvä osoittaa, mihin kohtaan tarjouspyyntöä kommentit kuuluvat. Näin pystyy myös itse kontrolloimaan, että jokainen oman vastualueen kohta tulee kommentoiduksi.

Valmis tarjous tarkistetaan ennen sen lähettämistä. Siinä varmistetaan, että kaikki tiedot on syötetty ja tallentunut, liitteet ovat mukana ja toimivat kuten pitää. Etenkin hintatiedot on hyvä katsoa vielä lopuksi, että ne on esitetty oikeassa muodossa. Tarkastetaan, onko pyydetty kappalehintaa vai yhteenlaskettu hinta tarjottavasta kokonaisuudesta.

Tarjouspyynnöstä pitää löytyä kohta, jossa kerrotaan, miten hinnat tulee antaa. Esimerkiksi näin: "Tarjoushinnat tulee antaa kohdassa "Hankinnan kohteen kriteerit" esitetyllä tavalla. Tarjousten vertailukelpoisuuden varmistamiseksi tarjottujen hintojen tulee kattaa kaikki tarjouspyynnöstä, hankintasopimuksesta, valmistuksesta, pakkauksista ja toimittamisesta aiheutuvat kustannukset." Muulla tavalla esitetty hinta johtaa tarjouksen hylkäämiseen. Hintojen tulee olla voimassa tarjouspyynnön liitteellä olevien sopimusehtojen mukaisesti". (Tarjouspalvelu.fi.)

4. JYSE - Julkisten hankintojen yleiset sopimusehdot tavarahankinnoissa

Kauppa- ja teollisuusministeriön vahvistamat, julkisten hankintojen yleiset sopimusehdot, löytyvät erikseen sekä tavara- että palveluhankinnoille. JYSE 2014 TAVARAT tai PALVELUT-ehtoja sovelletaan joko suoraan, tai kilpailuttajan määrittämin poikkeuksin tai muutoksin. JYSE-ehdot täydentävät tarjouspyynnön ja mahdollisen sopimusluonnoksen ehtoja, ensisijaisesti noudatetaan tarjouspyynnön ja sopimusluonnoksen ehtoja.

JYSE 2014 TAVARAT mukaisia perusehtoja ovat esimerkiksi

- hinta ilmoitetaan ilman arvonlisäveroa (alv 0 %)
- hinta on kiinteä 12 kuukautta
- toimittaja ei voi periä erillistä pientoimitus- tai laskutuslisää, ellei toisin sovita
- toimituslauseke on TOP (toimitettuna nimettyyn paikkaan) ellei toisin sovita
- takuu on 24 kuukautta, tavarantoimituksesta, ellei muuta sovita
- maksuehto 21 päivää
- viivästyskorko korkolain mukaan

(Valtionvarainministeriö. JYSE 2014 TAVARAT)

5. Liitteet ja dokumentit: Etusivu

Yritys X:n käytäntönä on liittää tarjouksiin etusivu, josta käy ilmi tarjouspyynnön ja sopimusluonnoksen mukaiset keskeiset ehdot ja lisäksi siinä luetellaan tarjouksen liitteet. Allekirjoituskäytännön mukaisesti sen allekirjoittaa kaksi henkilöä. Etusivu on yleensä yhden – kolmen sivun pituinen, yrityksen logopaperille tulostettu dokumentti. Siihen ei saa sisällyttää mitään tarjouspyynnön tai sopimusluonnoksen vastaisia ehtoja.

Etusivun tiedot:

Tarjousnumero, tarjouksen tekijöiden nimikirjaimet ja päivämäärä
 Asiakkaan yhteystiedot, tarjousnumero tai tarjousviite
 Tarjouksen nimi tai aihe sekä hankintakauden pituus
 Hintoihin liittyvät asiat, toimitus- ja maksuehdot
 Toimitusaika ja tarjouksen voimassaoloaika
 Sopimusehdot sekä takuun tiedot lyhyesti
 Huoltoon, koulutuksiin, näytteisiin, koekäyttöön ja/tai tuote-esittelyyn liittyvät asiat
 Yhteiskuntavelvoitteet ja rekisteröityminen
 Muut mainittavat ehdot
 Päätöksen tiedoksianto eli tarjoustiimin yhteystiedot
 Myynnin ja tarjoustiimin yhteyshenkilöt ja -tiedot
 Kaksi allekirjoittajaa
 Lista tarjouksen liitteistä

6. Koulutusliite

Jos samalla tarjouspyynnöllä on useamman tuotepäällikön tuotteita, heidän on hyvä koota yhteinen koulutusliite, joka kattaa kaikki tarvittavat tuotteet. Laitteisiin liittyvässä koulutusliitteessä voidaan esimerkiksi kuvata tarvittava käyttökoulutus ja mahdollisesti laitteiston perushuoltoon ja vianmääritysdiagnoosiikkaan tähtäävän teknillisen koulutuksen sisältö. Koulutusliitteen on vastattava tarjouspyynnöllä esitettyihin vaatimuksiin koulutuksen sisällystään.

7. Referenssit

Osallistumishakemuksiin tai tarjouksiin saatetaan tarvita referenssejä, joilla pyritään varmistamaan, että tarjoaja on kyvykäs toteuttamaan kyseinen hankinta. Yleensä referenssi-vaatimukset ovat kohtuullisia. Joskus kun tarjotaan uuden toimittajan tuotteita, ei tarvittavia referenssiä ole ehtinyt kertymään. Mikäli tarjouspyynnön ehdot sen sallivat, referensseinä voidaan käyttää voimavara-alihankkijoiden referenssejä, joista tapauskohtaisesti sovitaan esimerkiksi valmistajan kanssa. Tämä onnistuu, jos on luvallista hyödyntää esimerkiksi muissa EU/ETA-maissa tehtyjä, vastaavia sopimuksia. Tällöin tarvitaan kyseisen referenssiyrityksen täyttämä ESPD-lomake, joka toimitetaan heille joko tarjouspalvelusta, tai välitetään hankintayksiköltä saatu pohja.

8. Muut liitteet

Tarjouksen mukaan laitettavat omat dokumentit on tehtävä huolellisesti ja tarkistettava että niissä ei ole mitään ehtoja tai muuta sisältöä, joka olisi tarjouspyynnön tai sen liitteiden vastainen. Hankintayksiköllä on oikeus hylätä tarjoukset, joissa on omia, tarjouspyynnön vastaisia kaupallisia tai muita ehtoja, esimerkiksi takuusta tai toimitus- ja maksuehdoista. Ellei muuta ole mainittu, sovelletaan JYSE:n eli Julkisten hankintojen yleisiä sopimusehtoja.

Täytettävät tuote- ja hintalomakkeet sisältävät usein laskukaavan, joten niitä ei ole lupa itse muokata tai poistaa niistä mitään. Joskus voi olla maininta, että rivejä voi tarvittaessa lisätä, ja silloin se tietenkin on luvallista. Lomakkeet on täytettävä annettujen ohjeiden mukaisesti ja tarkastettava että kaikki pakolliset kohdat tulee täytettyä.

9. Salaiseksi merkitseminen

Laki viranomaisen toiminnan julkisuudesta määrittää julkisten hankintayksiköiden hankinta-asiakirjat julkisiksi. Muilla tarjouskilpailuun osallistuneilla yrityksillä on siten oikeus halutessaan nähdä muiden tarjoajien tarjousasiakirjoja. (Laki viranomaisten toiminnan julkisuudesta 21.5.1999/621.)

Tarjouksilla saattaa olla yrityksen sisäistä tietoa ja osaamista, joita ei haluta muiden kuin hankintayksikön tietoon. Nämä tiedot voidaan merkitä salaisiksi, sillä tiedonsaantioikeuden ulkopuolelle jäävät liike- tai ammattisalaisuudeksi katsotut tiedot. Liike- ja ammattisalaisuudet on merkittävä tarjoukseen sekä liitteisiin selkeästi ja hankintayksikön ohjeiden mukaisesti. Usein sekä dokumenttiin että sen nimeen on merkittävä, että dokumentti sisältää salaista tietoa. Koko tarjousta ei kannata merkitä salaiseksi, sillä hankintayksikkö voi

tehdä oman arvionsa heidän mielestään salaisista tiedoista ja julkaista yritykselle merkityksellistä ja salaista tietoa. Huomioitavaa on, että tarjouksen vertailuhinta ei voi olla salainen, mutta esimerkiksi lisähinnasto jota ei vertailla voi olla salainen.

Merkintöinä voidaan käyttää esimerkiksi liikesalainen, salainen tai luottamuksellinen, sen mukaan, mitä termiä hankintayksikkö käyttää tarjouspyynnössä. Hankintayksikkö tekee lopullisen päätöksen, mitkä tiedoista katsotaan kuuluvan liike- tai ammattisalaisuuden piiriin.

Liikesalaisuuksista mainitaan tarjouspalvelussa esimerkiksi näin:

”Toimittajat voivat ehdottaa tietoja liikesalaisuuksiksi Tarjouspalvelussa Kelpoisuusvaatimus- ja Hankinnan kohteet -lomakkeilla, hankintayksikkö voi molemmissa tapauksissa edelleen hallita liikesalaisuustietoja vertailutaulukkovaiheessa”. (Tarjouspalvelu.fi.)

10. Lisätietokysymykset

Kun tutustuu tarjouspyyntöön mahdollisimman pian sen saatuaan, ehtii esittämään kysymyksiä, joilla voidaan selventää tarjouksessa mahdollisesti olevia epäselvyyksiä. Tarjouspyynnössä voi joskus olla epäjohtonmukaisuuksia, jotka on hyvä selvittää ennen kysymysten määrääjän umpeutumista. Kaikille kilpailutukseen osallistuville ilmoitetaan vastaukset kaikkiin esitettyihin kysymyksiin. Kysymykset kannattaakin muotoilla niin, että muut eivät pysty tulkitsemaan kenen esittämiä ne on.

EU-hankinnoissa vastaukset kysymyksiin on saatava viimeistään kuusi päivää ennen tarjousajan päättymistä. Kansallisissa hankinnoissa ei ole määriteltynä aikaa, milloin kysymyksiin olisi vastattava. Käytännössä ei kuitenkaan enää tarjouksenjättöpäivänä, sillä ne, jotka ovat tarjouksen jo jättäneet, eivät vastauksia enää ehtisi hyödyntämään ja se olisi vastoin tasapuolista ja syrjimätöntä kohtelua. Hankintayksikkö ei saa vastauksissaan paljastaa kysyjien nimiä. (Karinkanta & Lahtinen 2017, 109.)

11. Soveltuvuusvaatimukset

Tarjouspyynnöllä tulee olla kohta, jossa kuvataan tarjoajan soveltuvuusvaatimukset. Soveltuvuudelle voidaan esittää minimivaatimukset, jotka jokaisen tarjoajan tulee täyttää voidakseen osallistua kilpailutukseen. Tarjoajan on esimerkiksi vastattava kaikkiin esitettyihin vaatimuksiin ”kyllä”, ellei muuta ole esitetty. Hankintayksikkö tulee pyytämään selvitykset jokaiselta tarjoajalta tilaajavastuulain mukaisesti. Ne voidaan pyytää jo ennen voittaneen tarjouksen valintaa, jotta voidaan varmistaa menettelyn olleen asianmukainen. (Tarjouspalvelu.fi.)

12. Rikosrekisteriotteet

Rikosrekisteriotteita tarvitaan ennen sopimuksen allekirjoittamista tarjoavan yrityksen hallinto- ja johtotehtävissä olevista edustajista. Tämän tarkoituksena on varmistaa, että kyseiset henkilöt eivät ole syyllistyneet vero-, työturvallisuus-, ym. rikoksiin, joiden vuoksi hankintayksikön pitäisi sulkea heidät pois kilpailutuksesta. (Karinkanta & Lahtinen 2017, 117.)

Rikosrekisteriotteita ei koskaan liitetä tarjouksen mukaan, vaan ne toimitetaan pyydettyessä hankintapäätöksen jälkeen. Rikosrekisteriotteet ovat rikosrekisterilain mukaan salassa pidettäviä dokumentteja, joten niiden käsittelyssä on oltava huolellinen. Hankintayksikön pitää joko palauttaa tai hävittää saadut dokumentit tarkastuksen jälkeen.

”Hankintalain 80 §:n mukaisten pakollisten poissulkemisperusteiden osalta Hankintayksikkö voi pyytää ja tarjoaja on veloitettu toimittamaan hankintoja koskevat rikosrekisteriotteet (yhteisösakko-ote ja otteet johto- ja valvontavaltaa käyttävistä henkilöistä), jotka eivät saa olla yli 12 kuukautta vanhempia niiden esittämispäivästä lukien.” (Tarjouspalvelu.fi.) Yhteisösakko-ote kertoo, onko yrityksellä merkintöjä maansa rikosrekisterissä.

13. Tarjousportaalit – tarjouspalvelu.fi

Hankintayksiköillä on käytössä erilaisia sähköisiä kilpailutusjärjestelmiä ja portaalieja, kuten Tarjouspalvelu (tarjouspalvelu.fi) tai Palse (palse.fi), joiden kautta tarjouspyyntöihin nykyään useimmiten vastataan. Myöhässä olevia tarjouksia ei hyväksytty, ja käytännössä portaalien kautta lähettäminen ei edes onnistu, kun määräaika on umpeutunut.

Yritys X:n tarjoustiimi tekee keskitetysti tarjouspyyntöihin ja tarjouksiin liittyvät tehtävät eri tarjousportaaleissa. Eli lataa tarjouspyyntödokumentit, lähettää kysymykset, täyttää tarjouksen tiedot, liittää liitteet ja lopuksi lähettää tarjouksen.

Seuraavissa kohdissa käydään vaiheittain läpi tarjouspalvelu.fi. -sivuston rakenne.

Tarjouspalvelu – tarjouspalvelu.fi

Päästäkseen näkemään kaikki tarjouspyynnön dokumentit sekä jättämään tarjouksen, pitää ensin rekisteröityä tarjouspalveluun. Kun on kirjautunut sisään, ensimmäisellä välilehdellä näkyy tarjouspyynnön tiivistelmä. Seuraavassa kohdassa on koko tarjouspyyntö liitteineen.

Tarjouspyynnön tiivistelmä	Koko tarjouspyyntö ja liitteet	Kysymykset ja vastaukset	Soveltuvuusvaatimukset	Hankinnan kohteen tietojen syöttö	Tarjouksen lähetyksen
Avaa tarjouspyyntö PDF-muodossa >> Avaa tarjouspyyntö HTML-muodossa >>		LIITETIEDOSTOT - Liite 1 Sopimusmalli.pdf - Liite 2. Tuoteliite.xlsx - Liite 3 Yleinen tietoturvaluusliite.pdf - Liite 4 HUSin poikkeukset ja lisäehdot JYSE 2014 Tavarat -ehtoihin (11_2018).pdf - Liite 5 JYSE 2014 Tavarat -ehdot (huhtikuu 2017 päivitysversio).pdf Lataa kaikki dokumentit (ZIP) >>			

Kaikki dokumentit voi ladata yhdellä kertaa kohdasta ”Lataa kaikki dokumentit (ZIP)”

Kolmannelta välilehdeltä löytyy kohta, jonka kautta voi lähettää tarjouspyyntöön liittyviä kysymyksiä. Siellä on myös päivämäärä, johon mennessä kysymykset on esitettävä. Samasta kohtaa löytyy myöhemmin myös vastaukset.

Tarjouspyynnön tiivistelmä	Koko tarjouspyyntö ja liitteet	Kysymykset ja vastaukset	Soveltuvuusvaatimukset	Hankinnan kohteen tietojen syöttö	Tarjouksen lähetyksen
<p>Tarjouspyyntöön liittyviä kysymyksiä voit lähettää 4.10.2021 12:00:00 saakka alla olevalla lomakkeella. Kun hankintayksikkö on vastannut kysymykseen, vastaukset näkyvät lomakkeen alla.</p> <p>Mahdolliset hankinta-asiakirjoja koskevat kysymykset on lähetettävä Tarjouspalvelu-tarjousportaalista. Samasta paikasta löytyvät myös kysymyksiin annetut vastaukset. Kysymykset on esitettävä suomen kielellä. Kysymykset käsitellään nimettöminä. Kysyjän nimeä tai muita tarjoajaa koskevia tietoja ei ilmoiteta kysymysten ja vastausten yhteydessä. Tilaaajan tavoitteena on vastata kysymyksiin viimeistään viikkoa ennen tarjousajan päättymistä. Muulla kuin edellä kuvatulla tavalla esitettuihin kysymyksiin tai tiedusteluihin ei voida vastata tarjoajien tasapuolisen kohtelun varmistamiseksi. Esitetyt lisätietokysymykset ja niiden vastaukset ovat osa tarjouspyyntöä. Annetut vastaukset tulee huomioida tarjoustähtäessä. Tarjousten jättämisen jälkeen tarjoaja ei voi vedota siihen, että tämä ei ole ollut tietoinen lisätietokysymyksistä ja niiden vastauksista. Sähköistä tarjousportaalista koskevat kysymykset: tietoteknisissä kysymyksissä ja ongelmatilanteissa tulee olla yhteydessä Cloudia tukeen, puh: 020 766 1075, tuki(at)cloudia.fi. Tuki on avoinna arkisin klo 8-16. Portaalien ohjeet: http://tarjoajat.cloudia.fi/fi/support/home</p>					
<p>Kirjoita ja lähetä kysymys:</p> <div style="border: 1px solid #ccc; height: 40px; width: 100%;"></div> <div style="text-align: right;">Lähetä</div>					

Soveltuvuusvaatimuksiin vastataan neljännellä välilehdellä. Jokaiseen kohtaan on vastattava minimivaatimusten mukaisesti.

Tarjouspyynnön tiivistelmä	Koko tarjous-pyyntö ja liitteet	Kysymykset ja vastaukset	Soveltuvuus-vaatimukset	Hankinnan kohteen tietojen syöttö	Tarjouksen lähetyt
----------------------------	---------------------------------	--------------------------	-------------------------	-----------------------------------	--------------------

Tarjouksen lähettäminen edellyttää, että tarjoaja täyttää alla vaaditut soveltuvuusvaatimukset ja syöttää alla pyydytetyt tiedot, ennenkuin tarjous voidaan jättää.

SOVELTUVUUSVAATIMUKSET

Alla on esitetty tarjoajan soveltuvuudelle asetetut vähimmäisvaatimukset. Tarjoajan tulee vakuuttaa täyttävänsä alla esitetyt vaatimukset vastaamalla kaikkiin alla esitettyihin vaatimuksiin "Kyllä", ellei muuta ole nimenomaisesti todettu. Hankintayksikkö tulee pyytämään alla asetettujen vaatimusten täyttymisen selvittämiseksi tarvittavat selvitykset voittaneelta tarjoajalta. Tarjoajan tilaajavastuulain mukaisten velvoitteiden täyttymisestä selvitykseksi toimittamat asiakirjat eivät saa olla yli kolmea (3) kuukautta vanhempia niiden esittämispäivästä lukien. Ulkomaisen yrityksen on toimitettava suomenkieliset vastaavat tiedot sijoittumisensa lainsäädännön mukaisella rekisterioteella tai vastaavalla todistuksella tai muulla yleisesti hyväksytyllä tavalla.

Hankintayksikkö varaa itselleen oikeuden pyytää kaikki alla esitetyt selvitykset kaikilta tarjoajilta jo ennen voittavan tarjoajan valintaa menettelyn asianmukaisuuden varmistamiseksi.

Hankintayksikkö soveltaa tässä hankinnassa julkisista hankinnoista ja käyttöoikeussopimuksista annetun lain (1397/2016, jäljempänä "hankintalaki") 80 §:n pakollisia poissulkemisperusteita sekä 81 §:n mukaisia hankinnanvaraisia poissulkemisperusteita. Voittaneen tarjoajan tulee pyydettyä toimittaa Hankintayksikölle selvitys hankintalain 80 §:n ja 81 §:n mukaisiin poissulkemisperusteisiin liittyen.

Hankintayksikkö voi sulkea tarjoajan tarjouskilpailusta, jos sitä koskee jokin hankintalain 80 § pakollisista tai 81 §:n mukaisista hankinnanvaraisista poissulkemisperusteista.

Hankintalain 80 §:n mukaisten pakollisten poissulkemisperusteiden osalta Hankintayksikkö voi pyytää ja tarjoaja on veloitettu toimittamaan hankintoja koskevat rikosrekisteriotteet (yhteisösakko-ote ja otteet johto- ja valvontavaltaa käyttävistä henkilöistä), jotka eivät saa olla yli 12 kuukautta vanhempia niiden esittämispäivästä lukien. Tarjoaja voi toimittaa tarjouksensa yhteydessä selvityksen niistä toimista, joihin se on ryhtynyt hankintalain 80 §:n tai 81 §:n mukaisten poissulkemisperusteiden poistamiseksi ja joiden perusteella se tulisi poissulkemisperusteiden olemassaolosta huolimatta katsoa kelvolliseksi tarjoajaksi.

Viidennellä välilehdellä täytetään hankinnan kohteen tiedot ja esimerkiksi tässä tapauksessa kerrotaan myös, että osatarjoukset on sallittu.

Tarjouspyynnön tiivistelmä	Koko tarjous-pyyntö ja liitteet	Kysymykset ja vastaukset	Soveltuvuus-vaatimukset	Hankinnan kohteen tietojen syöttö	Tarjouksen lähetyt
----------------------------	---------------------------------	--------------------------	-------------------------	-----------------------------------	--------------------

Tarjouksen lähettäminen edellyttää, että tarjoaja täyttää alla pyydytetyt tiedot. Taulukossa on esitetty, mitkä tekijät vaikuttavat pisteytykseen ja kuinka paljon. Osa vaadituista tiedoista on sellaisia, jotka vaativat tietyn minimi-/maksimivaatimuksen täyttymisen, jotta tarjous voidaan lähettää.

Osatarjoukset kohderyhmittäin on sallittu, rastita ryhmät joita et halua tarjota

Viimeisellä välilehdellä on tarjouksen lähetysvaihe. Siellä näkyy punaisella kohdat, joista puuttuu vielä vastauksia. Täältä on myös mahdollista ottaa tarjouksen esikat-selu tarkastettavaksi, ennen sen lähettämistä.

Tarjouspyynnön tiivistelmä	Koko tarjous-pyyntö ja liitteet	Kysymykset ja vastaukset	Soveltuvuus-vaatimukset	Hankinnan kohteen tietojen syöttö	Tarjouksen lähetyt
----------------------------	---------------------------------	--------------------------	-------------------------	-----------------------------------	--------------------

Kun olet syöttänyt kaikki vaaditut tiedot ja liittänyt tarvittavat liitteet, voit lähettää tarjouksen alta.

HUOM! Seuraavat vaadittavat tiedot ovat vielä syöttämättä tai ovat puutteelliset:

- Hankinnan kohteen tiedot
- Soveltuvuusvaatimukset

(Tarjouspavelu.fi.)

Kilpailutusjärjestelmät voivat käyttää sähköposti-ilmoituksia, kun saadaan esimerkiksi ilmoitus lisätietokysymysten vastauksista, tarjouspyynnön korjaamisesta tai kilpailutuksen keskeytyksestä. Tarjoaja on vastuussa tarjouksen perille menosta määräaikaan mennessä. Tämän vuoksi jos vain mahdollista, tarjous kannattaa lähettää hyvissä ajoin ennen määräaikaa, jotta välttyttäisiin mahdollisilta teknisiltä esteiltä.

14. Määräajat

Hankintayksikön on annettava tarjoajalle riittävästi aikaa tehdä tarjous tai osallistumishakemus. EU-kynnysarvojen ylittävien hankintojen määräajat on säädetty tarkemmin ja määräajat lasketaan siitä päivästä, kun hankintailmoitus on toimitettu julkaistavaksi tai tarjoajilta on pyydetty tarjous.

Taulukossa 2 on esitetty keskeiset määräajat tarjouksen tai osallistumishakemuksen jättämiselle.

Taulukko 2. Määräajat (mukaillen Hankintalaki 29.12.2016/1397. 56§)

Hankintalain mukaiset määräajat EU-kynnysarvot ylittävissä hankinnoissa		
Avoin menettely	Aika	Muoto
Tarjousten jättäminen	35 pv	postitse
Tarjousten jättäminen	30 pv	sähköisesti
Tarjousten jättäminen	15 pv	nopeutettu menettely tai julkaistu ennakkoilmoitus
Rajoitettu menettely	Aika	Muoto
Osallistumishakemuksen jättäminen	30 pv	ilmoituksen mukaisesti
Tarjousten jättäminen	30 pv	postitse
Tarjousten jättäminen	25 pv	sähköisesti
Tarjousten jättäminen	10 pv	nopeutettu menettely tai julkaistu ennakkoilmoitus
Dynaaminen hankintajärjestelmä	Aika	Muoto
Osallistumishakemuksen jättäminen	30 pv	sähköisesti
Tarjousten jättäminen	10 pv	sähköisesti

15. Osatarjous

Tarjouspyynnöltä on käytävä ilmi, ovatko osatarjoukset sallittuja eli voidaanko tarjota vain osaa pyydetyistä tuotteista. Mikäli osatarjoukset sallitaan, on ilmoitettava myös se, minkälaisia osakokonaisuuksia on mahdollista tarjota ja miten niitä käytännössä vertaillaan. Lisäksi tarjouspyynnöltä pitää käydä ilmi, kuinka moneen osa-alueeseen on mahdollista tulla valituksi ja mitkä ovat valintaperusteet. (Pekkala ym. 2017, 352.) Mikäli selkeästi ilmoitetaan, että osatarjouksia ei hyväksytä on turha lähteä tarjoamaan, sillä sellaiset tarjoukset hylätään.

16. Vaihtoehtoinen tai rinnakkainen tarjous

Vaihtoehtoinen tarjous tarkoittaa sellaista tarjousta, joka täyttää hankinnan vähimmäisvaatimukset, mutta voi olla perustuotetta laadukkaampi ja mahdollisesti innovatiivisempi tai sillä voi olla uutuusarvoa. Tarjouspyynnöltä pitää käydä selvästi ilmi, onko vaihtoehtoiset tarjoukset sallittu. Lisäksi on käytävä ilmi määritelmät ja vähimmäisvaatimukset, sekä min-kälaisia vaihtoehtoja on mahdollista esittää ja miten niitä vertaillaan. (Karinkanta & Lahtinen 2017, 99.) Terveystuotteiden kilpailutuksissa vaihtoehtoiset tarjoukset eivät ole juuri koskaan olleet sallittuja.

Tarjoajalla on oikeus tarjota rinnakkaisia tarjouksia, mikäli hankintayksikkö ei ole sitä erikseen kieltänyt. Rinnakkaiset tarjoukset vastaavat vähimmäisvaatimuksia ja ovat keskenään suunnilleen samaa hinta- ja laatutasoa. Eli tarjoajalla voi olla valikoimissaan hyvin saman tyyppiset tuotteet pienin eroin, joita molempia voidaan tarjota kyseiseen hankintaan. Rinnakkaisia tarjouksia kannattaa tehdä silloin, kun tarjoaja ei ole varma, kumpi omista vaihtoehdoista vastaa paremmin tarjouspyynnön vaatimuksia. Molempien tarjousten on sellaisenaan täytettävä tarjouspyynnön kaikki ehdot. (Pekkala ym. 2017, 403.)

17. Mahdollisia virheitä tarjouksen tekemisessä

Lähtökohtaisesti tarjouksen on oltava virheetön ja sen on vastattava kaikkia hankinnan perusteita, ehtoja ja vaatimuksia. Laki antaa kuitenkin hankintayksikölle mahdollisuuden tarkistaa tarjouksessa olleita vähäisiä virheitä tai puutteita. Tähän ei kuitenkaan kannata luottaa, sillä käytännössä näin käy aika harvoin, ja useammin tarjous tulee hylätyksi juuri näistä vähäisistäkin puutteista. Syynä voi olla se, että hankintayksikkö ei halua vaarantaa tarjoajien tasapuolista kohtelua. (Karinkanta & Lahtinen 2017, 110–111).

Erityisesti hinnoittelun suhteen kannattaa olla tarkkana ja ilmoittaa hinta juuri niin, kuin se on pyydetty ilmoittamaan. Hinnoittelun kriteerejä voi esiintyä tarjouspyynnön eri kohdissa,

kuten hankinnan kohdetta kuvattaessa ja sopimusehdoissa. Väärin tai puutteellisesti ilmoitettu hinta voi johtaa tarjouksen hylkäämiseen. (Karinkanta & Lahtinen 2017, 101). Oheiseen listaan on kerätty yleisiä virheitä, joita tarjousta tehdessä saattaa esiintyä.

- Lisätietokysymykset tai tarjous myöhästyy määräajasta.
- Tuote, jota tarjotaan, ei täytä tarjouspyynnön vaatimuksia tai ehtoja.
- Pakollisista osa-alueista tai ryhmistä puuttuu tuotteita.
- Tarjoukseen on laitettu tarjouspyynnön vastaisia, omia ehtoja tai varaumia.
- Tarjoukselta puuttuu tietoja, selvityksiä tai liitteitä eli se ei täytä annettuja vähimmäisvaatimuksia. (Karinkanta & Lahtinen 2017, 110–111).

18. Tarjouksen tekijän huoneentaulu

Tarjouksen tekijän huoneentauluun on listattu kokemuksen perusteella tärkeiksi koettuja vinkkejä tarjouksen tekijälle.

- Perehdy huolellisesti ja hyvissä ajoin tarjouspyynnön pakollisiin- ja vähimmäisvaatimuksiin.
- Esitä vain itsellesi merkityksellisiä lisätietokysymyksiä, huomioi kysymysten määräaika.
- Huomioi kaikki liitteet, lue myös sopimusluonnos.
- Lue täytettävien lomakkeiden ohjeet huolellisesti ja testaa suojattujen lomakkeiden toimivuus.
- Katso tarkasti, missä muodossa ja miten hinta on pyydetty ilmoittamaan.
- Älä oleta mitään, sillä tarjousvertailussa merkitsee vain tarjousasiakirjoissa ilmenevät tiedot.
- Tarjoa vain sitä, mitä tarjouspyynnöllä pyydetään ja huomioi vertailuperusteet.
- Korosta selkeästi tarjousvertailun kannalta merkityksellisiä seikkoja.
- Huomioi tarjouksen määräaika, jotta saat kaiken ajoissa valmiiksi.
- Tarkista että kaikki pakolliset ja vähimmäisvaatimukset täyttyvät.
- Vastaa kaikkiin vaatimuksiin, toimita kaikki pyydettyt dokumentit ja selvitykset. (Karinkanta & Lahtinen 2017, 111–112).

19. Dynaaminen hankintajärjestelmä

Dynaamisen hankintajärjestelmän yleistyminen todettiin Yritys X:ssä alkuvuodesta 2020, samaan aikaan kun korona levisi maailmalla ja myös Suomessa. Tällöin jouduttiin lyhyessä ajassa ottamaan haltuun uuden tyyppinen kilpailutusmenetelmä. Vaikka DPS on menetelmänä vanha, sitä ei alalla ollut aikaisemmin juurikaan esiintynyt. Käytännössä huomattiin myös DPS:n haasteet ja hyödyt tarjoajalle.

Tarjoajan hyödyt dynaamisessa hankintajärjestelmässä:

- kaikki, jotka täyttävät soveltuvuusvaatimukset hyväksytään mukaan DPS:ään
- soveltuvuuttaan ei tarvitse todistaa jokaisessa kilpailutuksessa erikseen, eli se säästää aikaa ja keventää tarjousprosessia
- mukaan voi hakea myöhemminkin, kun on saanut kelpoisuutensa kuntoon
- voi hinnoitella tarjottavat tuotteet markkinahintaan, jokaisessa erillisessä kilpailutuksessa

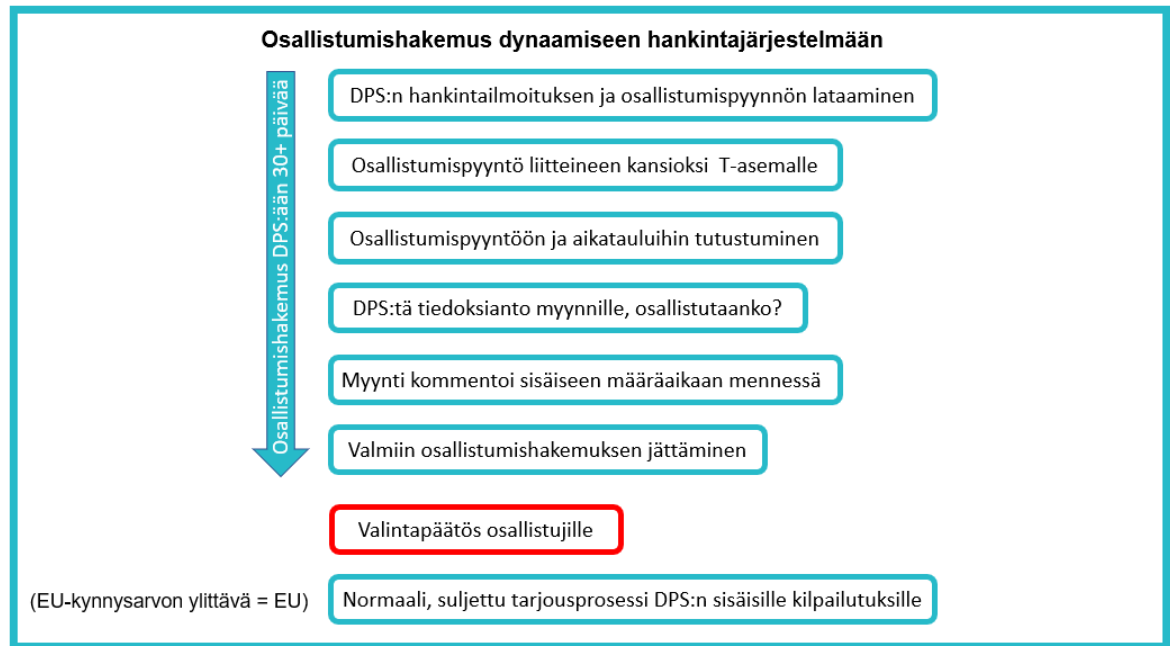
(PTCS. Dynaaminen hankintajärjestelmä, vartenotettava vaihtoehto puitejärjestelylle; NHS. London procurement partnership.)

Dynaamisen hankintajärjestelmän perustamisesta voidaan ilmoittaa esimerkiksi seuraavalla tavalla: ”Pyydämme osallistumishakemuksia ’x-tuotteiden’ dynaamiseen hankintajärjestelmään” tai ”Tällä ilmoituksella perustetaan dynaaminen hankintajärjestelmä. Hankinnan kohteena y-tuotteet”. Kun puhutaan DPS:stä, kilpailutuksen kuvauksesta selviää, onko kyseessä vasta perustettava DPS, johon vastataan osallistumishakemuksella. Mikäli kyseessä on jo perustetun DPS:n sisäinen kilpailutus, siihen vastataan tarjouksella. (Tarjouspalvelu.fi.)

Dynaamisen hankintajärjestelmän eli DPS:n prosessi alkaa siitä, kun Hilmasta löytyy ilmoitus uuden, kiinnostavan hankintajärjestelmän perustamisesta tai kun hankintayksikkö lähettää siitä tiedon sähköpostin välityksellä. T-asemalle (sisäinen verkkoasema) avataan oma kansio kyseistä kilpailutusta varten, ja sinne tallennetaan Hilma-ilmoitus, osallistumispyyntö ja muut dokumentit. Osallistumispyynnöille ei avata omaa sisäistä tarjousnumeroa.

Myyntille lähetetään tieto uudesta DPS:stä aikatauluineen kommentoitavaksi, myynti lukee koko osallistumispyynnön sopimusluonnoksineen, sillä se on pohjana kaikille tuleville hankintajärjestelmän sisäisille kilpailutuksille. Myynti päättää osallistumisesta. Mikäli ei ole vaatimuksia vastaavaa tarjottavaa, siirretään hankintailmoituksen tiedot Ei tarjota-kansioon.

Tarjoustiimi tutustuu koko hankintailmoitukseen ja sen liitteisiin, tekee hakemuksen, työstää tarjoajan soveltuvuuteen sekä kaupallisiin ehtoihin liittyvät kohdat, hoitaa allekirjoitukset ja lähettää hakemuksen. Hyväksyttyä osallistumishakemusta seuraa jossain vaiheessa DPS:n sisäinen kilpailutus. Kuvioissa 2 ja 3 esitetään dynaamisen hankintajärjestelmän prosessien eteneminen hakemusvaiheesta DPS:n sisäiseen kilpailutukseen.

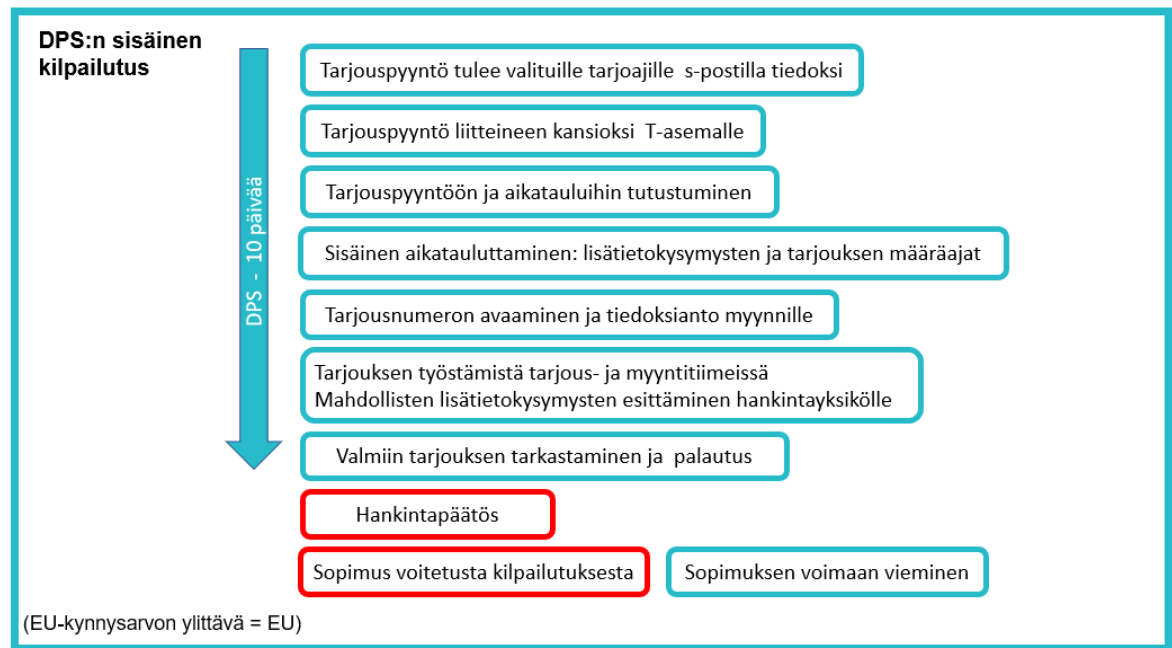


Kuvio 2. Osallistumishakemuksen vaiheet.

Kaikki DPS:n sisäiset hankinnat kilpailutetaan riippumatta niiden arvosta. Näissä on tärkeää huomioida lyhyt tarjousaika, joka on normaalisti vain 10 päivää. Hankintayksikkö voi pidentää tarjousaikaa, esimerkiksi 14 päivään, jotta kysymyksiin ehditään antamaan ajoissa vastaukset ennen tarjouksen määräaika.

DPS:n ehdot ja vaatimukset on luettava huolellisesti. Erityisesti on kiinnitettävä huomiota toimitusaikaan ja volyymeihin, sillä niiden osalta on esiintynyt melko tiukkojakin vaatimuksia. Myös mahdolliset näytepyynnöt olisi hyvä huomioida nopeasti. Mikäli tuotetta ei ole heti saatavilla, on selvitettävä ehtiikö saada näytteen määräaikaan mennessä. Erityisesti tämä on tullut vastaan kiireellisissä hankinnoissa, kuten koronaan liittyvien suojarusteiden kilpailutuksissa.

Kaikille hyväksytyille hakijoille tulee automaattisesti tieto DPS:n sisäisistä kilpailutuksista. DPS:n sisäisen tarjousprosessin vaiheet etenevät kuvion 3 mukaisesti.

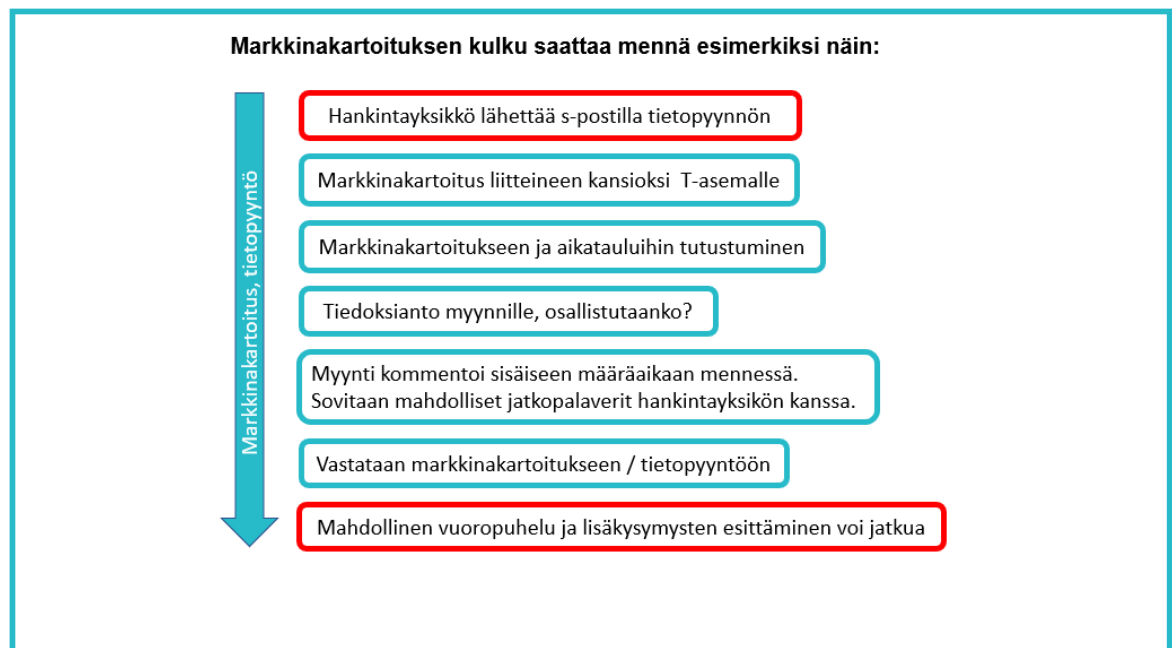


Kuvio 3. DPS:n sisäisen tarjousprosessin vaiheet.

20. Markkinakartoitus

Erilaiset markkinakartoitukset, tietopyynnöt ja tekniset vuoropuhelut voivat olla tärkeitä mahdollisuuksia toimittajille päästä vaikuttamaan tuleviin hankintoihin. Hankintayksikkö saattaa kysyä mielipiteitä tulevan kilpailutuksen sisällöstä tai markkinoilla olevien tuotteiden ominaisuuksista. Tällöin voidaan esitellä omien tuotteiden sopivuutta kyseiseen kilpailutukseen ja olla mahdollisesti mukana vaikuttamassa tuotteille tuleviin spesifikaatioihin ja minimivaatimuksiin. Erityisesti kannattaa kommentoida kohteen määrittelyä, mikäli se ei ole riittävän selkeä ja yksityiskohtainen. Myös hinnoittelumallin tulisi olla niin selkeä, että siinä ei ole virheellisen tulkinnan vaaraa. Lisäksi sopimusehdot voivat olla liian vaativat tai jopa mahdottomat, joten niihin kannattaa tällöin pyrkiä vaikuttamaan. (Karinkanta & Lahti-nen 2017, 110.) Vastaukset olisi hyvä toimittaa pyydettyssä muodossa ja vastata siihen mitä kysytään, jotta vastauksista olisi eniten hyötyä. (Eskola ym. 2017, 321).

Tietopyyntöjä on erilaisia ja ne voivat myös olla monivaiheisia. Ensimmäisessä vaiheessa voidaan kartoittaa yleisesti markkinoilla olevaa tarjontaa pyytämällä toimittajilta kirjallista tietoa kyseisistä tuotteista. Toisessa vaiheessa voidaan pyytää toimittajat esittelemään kyseisiä tuotteita paikanpäälle, ja näiden perusteella määritellään vaatimukset tulevalle tarjouspyynnölle. Hankintayksikkö saattaa myös haluta vapaamuotoisen, kirjallisen kuvauksen ja esitteitä tarjolla olevista tuotteista, sekä hinta-arviota ilmoittamallaan kulutusmäärillä. Kuviossa 4 esitetään yhdenlaisen markkinakartoituksen kulku pääpiirteittäin.



Kuvio 4. Markkinakartoituksen vaiheet.

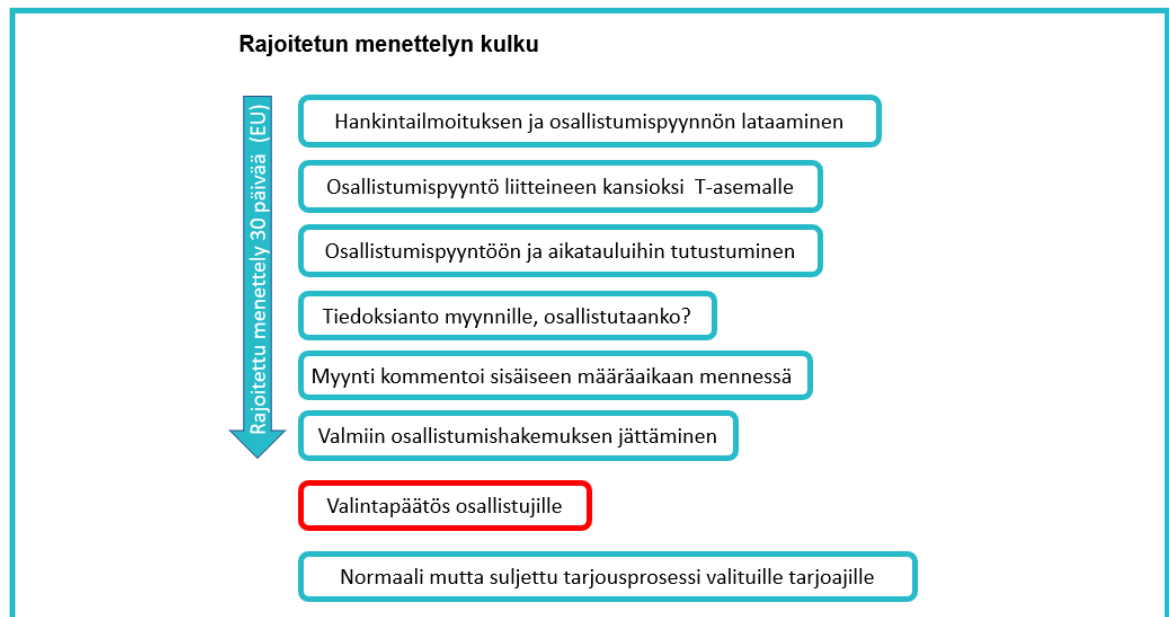
Tietopyyntö tai markkinakartoitus voi olla myös seuraavan esimerkin mukainen:

Tarjouspalvelu.fi:ssä on tarjouspyyntöä vastaava pohja, jossa on vastattava annettuihin tuoteominaisuuksiin ja laitteiston ehdottomiin vaatimuksiin, esimerkiksi että vaatimus täyttyy, jos se vastaa oman tuotteen ominaisuuksia. Vaihtoehtoisesti voi antaa oman muutosehdotuksen, jolla ehdottomat vaatimukset vastaisivat paremmin tarjoajan näkemystä kyseisestä hankinnasta. Lisäksi voidaan pyytää hinta-arviota ja esitteitä, sekä koulutukseen ja huoltoon liittyviä tarkennuksia. Markkinakartoitukselle ei ole mitään yleisiä määräaikoja, vaan jokainen hankintayksikkö määrittelee tarpeensa mukaan, mihin mennessä haluaa vastaukset saada.

21. Rajoitettu menettely

Yritys X on osallistunut erilaisiin, rajoitetulla menettelyllä järjestettyihin sairaaloiden rakennus- ja kunnostushankkeisiin mm. [REDACTED] toimittajana.

Rajoitettu menettely alkaa Hilmassa julkaistusta tai hankintayksiköltä saadusta hankintailmoituksesta, jossa pyydetään halukkaita tarjoajia toimittamaan osallistumishakemus kyseiseen hankintaan. Osallistumishakemuksella kerrotaan halukkuudesta osallistua kilpailutukseen. Sen jälkeen kaikki soveltuvuusvaatimukset ja edellytykset täyttävät hakijat saavat tarjouspyynnön ja muut hankinta-asiakirjat nähtäväkseen. Kuviossa 5 on esitetty rajoitetun menettelyn kulku Yritys X:ssä.



Kuvio 5. Rajoitetun menettelyn vaiheet.

Rajoitettu menettely tarkoittaa sitä, että vain hyväksytyt tarjoajat pääsevät vastaamaan tarjouspyyntöön. Valintaperusteiden tulisi aina liittyä kyseiseen hankintaan. Tarjousprosessi etenee muuten avoimen prosessin mukaisesti, mutta tarjousaika on 5 päivää lyhyempi. Yleisimmin käytetyssä eli sähköisessä menettelyssä tarjousaika on 25 päivää. Postitse toimitetun tarjouksen tarjousaika on 30 päivää ja nopeutetussa menettelyssä 10 päivää siitä, kun valituilta tarjoajilta on pyydetty tarjous.

22. Käsitteistö

Avoin menettely. Yleinen hankintamenettely EU-kynnysarvot ylittävissä julkisissa hankinnoissa. Kuka tahansa tarjoaja voi osallistua Hilmassa julkaistuun, avoimeen kilpailutukseen. (Karinkanta & Lahtinen 2017, 189).

Cloudia. Sähköinen kilpailutusjärjestelmä. (Cloudia).

CPV-koodit. Euroopan Unionin yhteinen hankintasanojen koodisto, jolla pyritään yhtenäistämään hankinnan kuvauksia EU:n sisäisissä julkisissa hankinnoissa. (Karinkanta & Lahtinen 2017, 189).

DPS. Dynaaminen hankintajärjestelmä (Dynamic Purchasing System). Täysin sähköinen hankintamenettely tavanomaisille hankinnoille. (Karinkanta & Lahtinen 2017, 189).

Ennakkoilmoitus. Ilmoitus, jolla hankintayksikkö voi ilmoittaa ennakkoon tulevista hankinnoistaan, samalla se myös mahdollistaa tarjousajan lyhentämisen. (Karinkanta & Lahtinen 2017, 189).

ESPD. European Single Procurement Document. Yhteinen eurooppalainen hankinta-asiakirja. Tämä on muodollinen dokumentti, jolla tarjoaja alustavasti vakuuttaa täyttävänsä hankintayksikön ilmoittamat soveltuvuusvaatimukset, ja että tarjoajaa ei koske mikään ilmoitetuista poissulkemisperusteista. (Pekkala, Pohjonen, Huikko & Ukkola 2017, 35.)

EU-hankinnat. Hankintoja, joiden kynnysarvo ylittää EU-hankintojen kynnysarvon. (Tavarahankinnat, muut kuin valtion hankintayksiköt, 214 000 euroa ilman arvonlisäveroa.) (Työ- ja elinkeinoministeriö. EU- ja kansalliset kynnysarvot.)

Hankintayksikkö. Hankintalainsäädännön alaiset hankintayhtiöt. Valtion, kuntien ja kuntayhtymien, hyvinvointiyhtymien ja hyvinvointialueidenviranomaiset, seurakunnat, valtion liikelaitokset, julkisoikeudelliset laitokset ym., jotka tekevät hankintoja julkisilla varoilla. (Karinkanta & Lahtinen 2017, 190).

Hansel. Valtion yksiköitä palveleva yhteishankintayksikkö. (Eskola, Kiviniemi, Krakau & Ruohoniemi 2017, 152.)

Hilma. Hankintailmoitukset.fi. Julkisten hankintojen palvelu- ja ilmoituskanava. (Hilma. Julkiset hankinnat.)

Ilmoitusvelvollisuus. Hankintayksiköillä on lakisääteinen velvollisuus ilmoittaa hankinnoistaan Hilmassa. (Hankintalaki. Hankinnasta ilmoittaminen. 58§.)

Jälki-ilmoitus. EU-hankinnoista on tehtävä jälki-ilmoitus Hilmassa, kun hankintayksikkö on joko tehnyt hankintasopimuksen tai keskeyttänyt kilpailutuksen. (Hankintalaki. Hankinnasta ilmoittaminen. 58§.)

Kansalliset hankinnat. Hankinta, jonka arvo on yli kansallisen kynnysarvon mutta on alle EU-kynnysarvon. (Tavarahankinnat, 60 000 euroa ilman arvonlisäveroa.) (Työ- ja elinkeinoministeriö. EU- ja kansalliset kynnysarvot.)

Kynnysarvo. Euromäärät, jotka määrittävät mitä hankintamenettelyä on käytettävä sekä minkä sääntöjen tai lain mukaan on toimittava. (Työ- ja elinkeinoministeriö. EU- ja kansalliset kynnysarvot.)

MAO, markkinaoikeus. Julkisiin hankintoihin liittyviä kilpailuoikeudellisia tai markkinaoikeudellisia asioita käsittelevä erityistuomioistuin. (Karinkanta & Lahtinen 2017, 191).

Ranskalainen urakka eli käänteinen kilpailutus. Siinä hankintayksikkö ilmoittaa hinnan tai kustannukset, jotka se on valmis maksamaan. Tarjoajien välinen kilpailu käydään vain laatuun liittyvillä perusteilla. (Työ- ja elinkeinoministeriö. Julkiset hankinnat.)

Optio. Sopimuksen lisäehto, jonka perusteella hankintayksikkö voi yksipuolisesti päättää jatkaa sopimusaikaa tai hankkia option kohteen. (Karinkanta & Lahtinen 2017, 192).

Painoarvo. Liittyy tarjousvertailuun eli millä painotuksella mitäkin ominaisuutta pisteytetään, esimerkiksi laatu tai tekniset ominaisuudet 40 % ja hinta 60 %. (Karinkanta & Lahtinen 2017, 191).

Vertailuperuste. Ilmoitetaan tarjouspyynnössä alenevassa järjestyksessä, eli mitkä tekijät vaikuttavat tarjousvertailussa sekä niiden tärkeysjärjestys. (Hankintalaki. Kokonaistaloudellisesti edullisimman tarjouksen valinta. 93§.)

TED. Tenders Electronic Daily data bank. EU-hankintojen sähköinen ilmoituskanava. (Karinkanta & Lahtinen 2017, 191).

Liitteen lähteet

Cloudia. DPS Dynaaminen hankintajärjestelmä. Luettavissa: https://cloudia.com/wp-content/uploads/2019/04/Cloudia_DPS-FI-1.pdf. Luettu: 10.8.2021.

Eskola, S., Kiviniemi, E., Krakau, T. & Ruohoniemi, E. 2017. Julkiset hankinnat. Alma Talent. Helsinki.

Hankintalaki 29.12.2016/1397. Laki julkisista hankinnoista ja käyttöoikeussopimuksista. Lain tavoitteet. Luettavissa: <https://finlex.fi/fi/laki/ajantasa/2016/20161397?search%5Btype%5D=pika&search%5Bpika%5D=dynaaminen%20hankintaj%C3%A4rjestelm%C3%A4>. Luettu: 30.7.2021.

Hilma. Julkiset hankinnat. Luettavissa: <https://www.hankintailmoitukset.fi/fi/search>. Luettu: 7.8.2021.

Karinkanta, P. & Lahtinen, T. 2017. Julkiset hankinnat yrityksille käytännön läheisesti. Helsingin kaupakamari. Helsinki.

Laki viranomaisten toiminnan julkisuudesta 21.5.1999/621. Salassa pidettävät viranomaisen asiakirjat. Luettavissa: <https://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1999/19990621#L6P24>. Luettu 25.8.2021.

Yritys X Oy. 2021. Sisäinen verkkoasema. Luettu: 4.8.2021, 18.8.2021 ja 28.8.2021.

Pekkala, E., Pohjonen, M., Huikko, K. & Ukkola, Markus. 2017. Hankintojen kilpailuttaminen. Kahdeksas painos. Tietosanoma Oy. Helsinki.

Tarjouspalvelu.fi. HUS 311-2021. Parafiinit patologian laboratorioihin. Luettavissa kirjautuneena: <https://tarjouspalvelu.fi/Tarjouspalvelu/tpKasittely.aspx?p=51&g=4019f36f-2e3e-4bf2-8681-e11862284c79&tpID=364106>. Luettu: 2.10.2021.

Työ- ja elinkeinoministeriö. EU- ja kansalliset kynnysarvot. Luettavissa: <https://tem.fi/eu-ja-kansalliset-kynnysarvot>. Luettu: 29.7.2021.

Työ- ja elinkeinoministeriö. Julkiset hankinnat ovat säädelyjä. Luettavissa: <https://tem.fi/julkiset-hankinnat>. Luettu: 29.7.2021.

Valtionavarainministeriö. JYSE 2014 TAVARAT. Luettavissa: [https://vm.fi/documents/10623/1169934/Julkisten+hankintojen+yleiset+sopimusehdot+tavarahankinnoissa+\(Tarkistettut+JYSE-ehdot,+huhtikuu+2017\).pdf/fa916c7d-9808-435d-afa7-1bfb45b8024f/Julkisten+hankintojen+yleiset+sopimusehdot+tavarahankinnoissa+\(Tarkistettut+JYSE-ehdot,+huhtikuu+2017\).pdf?version=1.0&t=1537192310000](https://vm.fi/documents/10623/1169934/Julkisten+hankintojen+yleiset+sopimusehdot+tavarahankinnoissa+(Tarkistettut+JYSE-ehdot,+huhtikuu+2017).pdf/fa916c7d-9808-435d-afa7-1bfb45b8024f/Julkisten+hankintojen+yleiset+sopimusehdot+tavarahankinnoissa+(Tarkistettut+JYSE-ehdot,+huhtikuu+2017).pdf?version=1.0&t=1537192310000). Luettu: 1.10.2021.