



# Pienhankinnat mahdollisiksi

2.9.2019 webinaari

Mia Koljonen

Ju-Ha Consulting Oy

[mia.koljonen@juhaconsulting.fi](mailto:mia.koljonen@juhaconsulting.fi)

# Sisällys:

- Hankinnan arvon laskeminen
- Hankinnan jakaminen osiin
- Paikallisen elinkeinoelämän huomioiminen - mahdollisuudet

# Hankinnan arvon laskeminen

Hankintayksiköllä on velvollisuus etukäteen arvioida hankinnan arvo

- ”Nyrkkisääntö”: hankinnan arvoon on laskettava mukaan kaikki hankinnasta tarjoajalle koitua taloudellinen vastike
- Mahdolliset optiokaudet, matka- ja kokouspalkkiot ym.  
arvo lasketaan ilman arvonlisäveroa
- Toistaiseksi voimassaolevissa sopimuksissa arvoksi lasketaan 48 kk:n ennakoitu arvo
- Arvon on pädettävä silloin, kun hankintailmoitus julkaistaan tai hankinta muutoin aloitetaan

Jos hankinta toteutetaan samanaikaisesti osina, osien yhteenlaskettu arvo on ratkaiseva

- Hankintayksikön on perusteltava tekemänsä arvio
- Esim. muistio seikoista, joiden perusteella arvio on tehty
- Ennakoitu arvo voi olla hintahaarukka
- Enimmäisarvo ratkaiseva ilmoitusvelvollisuuden kannalta.



# Hankinnan arvo, oikeuskäytäntöä

MAO 293/15, 24.4.2015: Hankintayksikkö oli pyytänyt tarjouksia kutsutaksikuljetuksista.

- Hankintayksikkö arvioi hankinnan arvon jäävän alle kansallisen kynnysarvon. Arvio perustui edellisen vuoden toteutuneeseen liikennöintiin, jonka arvo oli 17 000 euroa.
- Hankintasopimus oli ilmoitettu tehtäväksi ajalle 1.6.2014-31.7.2015, jonka lisäksi hankintayksiköllä oli mahdollisuus optiokausiin (1+1).
- Hankintayksikkö oli arvioinut hankinnan ennakoidun arvon optiokaudet huomioon ottaen virheellisesti

# Hankinnan arvo, oikeuskäytäntöä

MAO: 249/15, 1.4.2015. Hankintayksikkö oli pyytänyt tarjouspyynnöllä tarjouksia kiinteistöjen kunnossapitoon liittyvistä sähkö- ja LVI-töistä kahden vuoden ajalle. Hankinnan ennakoitu arvo oli ollut 15 000–20 000 euroa.

- Valittajan mukaan hankintayksikkö oli hankintasäännösten vastaisesti pilkkonut hankinnan pienempiin osiin.
- Tarjouspyynnön mukaan työt olivat yksittäisiä eri kiinteistöjen kunnossapito- ja huoltotöitä.

Lisäksi tarjouspyynnössä oli nimenomaisesti rajattu yli 10 000 euron työt hankinnan ulkopuolelle ja ilmoitettu, että ne kilpailutetaan erikseen hankekohtaisesti.

- Hankinnan kokonaisarvo jäi alle kansallisen kynnyсарvon ja valitus jätettiin tutkimatta.

# Hankinnan arvo, oikeuskäytäntöä

MAO:214/16, 12.4.2016, äänentoistolaitteet

Hankintayksikkö oli päätöksellään 4.6.2015 hankkinut äänentoistolaitteet, joiden ennakoitu arvo oli ollut 25 000 euroa. Hankinnasta ei julkaistu hankintailmoitusta.

- Jos hankinta toteutetaan samanaikaisesti erillisinä osina, kaikkien vastaavien osien ennakoitu kokonaisarvo on otettava huomioon hankintasopimuksen ennakoitua arvoa laskettaessa.
- Hankintayksikkö oli tehnyt valituksen kohteena olevien äänentoistolaitteiden lisäksi neljä muuta hankintapäätöstä, joista kaksi oli tehty 13.5.2015 ja kaksi 28.5.2015. Näiden musiikkilaitteiden hankintojen ennakoitut arvot ovat vaihdelleet 15 000–25 000 euron välillä.
- Hankinnat tehty lähes samaan aikaan, samaan monitoimitukseen = luonteva hankintakokonaisuus, jonka kokonaisarvo ylitti kansallisen kynnyksarvon.

# Hankinnan arvo, oikeuskäytäntöä

MAO 216/18, 5.4.2018: Hankintayksikkö oli ilmoittanut kansallisella hankintailmoituksella lämmitysjärjestelmän hankinnasta.

- Kysymys ollut kansallisen kynnyksarvon alittavasta urakasta, josta oli haluttu ilmoittaa HILMA:ssa. Hankintapäätökseen oli virheellisesti liitetty valitusosoitus markkinaoikeuteen.
- Kaksi tarjousta, joiden arvonlisäverottomat urakkahinnat ovat olleet 53 951 euroa ja 58 750 euroa sisältäen option. Hankinnan ennakoitu arvonlisäveroton kokonaisarvo hankintailmoituksen julkaisuhetkellä jäänyt näin ollen alle 150 000 euron.
- Valitus jätettiin tutkimatta.
- Oikeudenkäyntikulut: kun päätökseen liitetty muutoksenhakuosoitus, ratkaisusta huolimatta kohtuutonta, jos valittaja joutuisi pitämään kulut vahinkonaan



# Hankintayksikön tulee julkaista oikea hankintailmoitus

- Hankintailmoituksen julkaiseminen avaa tarjouskilpailun.
- Hankintailmoituksen voi jättää julkaisematta vain, jos hankinnan saa tehdä suora hankintana laissa nimenomaisesti säännellyillä perusteilla.
- Ilmoituksen julkaisematta jättäminen tai väärän ilmoituksen julkaiseminen on menettelyvirhe, joka otetaan markkinaoikeudessa viran puolesta huomioon.
- MAO:39/19, 25.1.2019. Hankintayksikkö oli kilpailuttanut pieneläinpäivystyspalvelut ja julkaissut kansallisen hankintailmoituksen. Eläinlääkäripalvelut ovat liitteen E mukaisia sote-palveluita. Hankinnan arvo ylitti kynnyksarvon 400 000 euroa.
- Kansallisen ilmoituksen sijaan hankinta olisi pitänyt ilmoittaa sote-ilmoituslomakkeella

# Hankinnan jakaminen osiin

- Hankintalain 75 § säädetään hankinnan jakamisesta osiin.
- Tarkoitus on parantaa pienten ja keskisuurten yritysten mahdollisuuksia julkisissa hankinnoissa.
- Hankintayksikkö voi tehdä hankintasopimuksen erillisinä osina, määritellä erillisten osien koot ja kohteen.
- Hankintalaki ei määrää jakamaan hankintaa osiin, mutta velvoittaa perustelemaan jakamatta jättämisen.
- Hankinnan pilkkomiskielto tulee määritelmällisesti erottaa hankinnan jakamisesta osiin.

# Mitä tarkoittaa hankinnan jakaminen osiin?

## Osatarjousten hyväksymistä

- Ilmoitettava hankintailmoituksessa ja hankinnan asiakirjoissa
- Ilmoitettava voiko tarjota kaikkia osia vai rajoitetaanko osien määrää, joihin sama tarjoaja voi tarjota
- Myös vertailuperusteiden määrittämisessä ja ilmoittamisessa huomioitava osa-alueet

# Hankinnan jakaminen

- Kun osatarjoukset hyväksytään, tarjoukset tarkastetaan ja vertaillaan osa-alueittain.
- Hankinnan asiakirjoissa tulee kaikilta osin huomioida osa-aluekohtainen jako = kohteen / kohteiden kuvauksissa, vaatimuksissa ja vertailuperusteiden ilmoittamisessa.
- Lisäksi tulee ennakoida tilanne jossa osaan osa-alueista ei saada lainkaan tarjouksia = miten sitten toimitaan?
- Sopimuksia voidaan yhdistää jos valituksi tulee sama toimittaja useampaan osa-alueeseen.

# Hankinnan jakaminen osiin, oikeuskäytäntöä

- MAO:844/17, 22.12.2017 Hankintayksikkö oli ilmoittanut avoimella menettelyllä toteutettavasta paikallis- ja seutuliikenteen liikennöinnin palveluhankinnasta bruttomallilla.
- Hankinta jaettu kahteen osaan.
- Osassa 2. oli ilmoitettu että tarjouksia voi jättää kohteittain.
- Hankintayksikön olisi salliessaan osatarjousten jättäminen tullut etukäteen tarjouspyynnössään ilmoittaa kohderyhmän toimittajaksi valitun tarjoajan tarjouksesta puuttuvien reittien hankkimisen mekanismista. Markkinaoikeus katsoo, että tarjouspyyntö on myös tältä osin ollut epäselvä.

# Esimerkkejä, elävästä elämästä 😊

- Teiden talvihoitourakat

Jaettu loogisiin urakka-alueisiin (8 aluetta), tarjoaja voi tarjota yhtä tai useampaa aluetta. Markkinavuoropuhelun perusteella muokattiin urakka-alueita, vastaamaan todellisia toisistaan eroavia työ- ja laatuvaatimuksia.

Saatiin 7:ltä paikalliselta toimijalta tarjouspyynnön mukaiset tarjoukset.

Valituiksi tuli 5 paikallista toimijaa.

- Ruokaleivät

Jaettu kahteen osa-alueeseen: ruokaleivät ja makeat leivonnaiset.

Markkinakartoituksen pohjalta todettu paikallisille leipomoille sopivaksi jaoksi. Saatiin valituksi molemmat paikalliset leipomot. Yhdistivät logistiikan = tuotti myös lisäarvoa ja vähentää päästöjä kuljetusten osalta.

# Paikallisen elinkeinoelämän huomioiminen

- Julkisissa hankinnoissa ei lähtökohtaisesti voida käyttää paikallisuuteen tai lähialueen palveluihin liittyviä kriteerejä. Niiden on katsottu olevan EU:n sisämarkkinatavoitteiden vastaisia.
- Myöskään verovaikutuksia ei voida huomioida esim. kokonaistaloudellisen edullisuuden osana.
- Kuitenkin yleisellä tasolla vaatimukset voivat olla sijaintiin tai alueen työllistämiseen liittyviä, kun ne ovat liitettävissä hankinnan kohteeseen. Huomioiden kuitenkin aina syrjimättömyyden.

# Millaisia mahdollisuuksia?

- Oikeuskäytännössä on todettu että sosiaali- ja terveydenhuollon palveluissa sijainnin vaatimus voi olla hyvinkin perustelu.
- Palveluhankinnoissa sijainnin vaatimusta on myös käytetty ns. lisälaatuna josta on annettu vertailupisteitä. Tällöinkin vaatimuksen tulee olla relevantti hankinnan kohteen näkökulmasta.
- Kuljetusmatkat = logistiikan kustannukset ja sen aiheuttamat ympäristövaikutukset voidaan huomioida laadun vertailussa.



# Paikallisen elinkeinoelämän huomioiminen -> johtolakana strategia

- Kunnan strategialla voit edistää yhteistyötä yrittäjien kanssa.
  - Sido hankinnat strategiseen johtamiseen ja seurantaan.
  - Tunnista alueesi strategiset yrityskumppanit, joihin hankintatoimillasi on vaikutusta
    - Seuraa, miten hankintatoimesi vaikuttaa näihin
    - Kehitä toimintaa sen mukaisesti, mikä vaikutus havaitaan.
  - Tee strategista yhteistyötä sidosryhmiesi (myös yritysten) kanssa.
- **Seuraa vaikutuksia**
  - **Muista strateginen viestintä**

1. Onko toimintasuunnitelmassasi enemmän kuin yksi hankintaa koskeva tavoite? Esim. työllisyys ja kestävyys
2. Ovatko hankintojen tavoitteet laitettu tärkeysjärjestykseen? Esim. tänä vuonna panostamme työllisyyteen x prosentissa hankinnoista ja kokeilemme kiertotaloutta yhdessä hankinnassa
3. Seuraatko tavoitteiden toteutumista osana talous- tai muuta raportointia?
4. Viestitkö markkinoille tarpeistasi varhaisvaiheessa?
5. Mietitkö hankinnan kokoa ja osittamista sen mukaisesti, sopiiko hankinnan koko myös paikallisille yrittäjille?
6. Kannustatko yrityksiä perustamaan ryhmittymiä ja alihankintayhteistyöhön isommissa hankinnoissa?

## Miten teillä toteutetaan strategiaa hankintojen avulla?

0-2 kyllä: aloittelija

3-5 kyllä: edistynyt

6-7 kyllä: huippu-strategisti

# Kynnysarvon alittavissa ns. pienhankinnoissa paikallisuutta on helpompi huomioda

- Hankinnoissa on pilkkomiskielto, eli keinotekoisesti ei saa hankintoja palastella jotta voitaisiin välttyä noudattamasta hankintalakia.
- Sopimuskausi määrittää hankinnan arvoa = tee lyhyempiä sopimuskausia

Esimerkki:

- Kunnan ruokaleipähankinnat ovat vuodessa 33 000 € / vuosi. Voidaan kilpailuttaa pienhankintana vuoden sopimus. Tai pitempi kansallisena hankintana, esim. 3+1, jolloin hankinnan arvo on 132 000 €.
- Lyhyt sopimuskausi antaa liikkumavaraa menettelyissä, mutta aiheuttaa hankintayksikölle työtä.
- Pitkä sopimuskausi tuo suunnitelmallisuutta ja jatkuvuutta, eikä tarvitse heti kilpailuttaa uudelleen.

# Pohdintaa, kumpi on parempi



Pitkä sopimuskausi (ylittää kynnysarvon)

1. Pitempi kumppanuus – toimittaja panostaa enemmän ja voi investoida
2. ”raskaampi kilpailutus”

Lyhyt sopimuskausi (alle kansallisen kynnysarvon)

- Kevyempi hankintamenettely
- Mahdollistaa paikallisuuden huomioimisen
- Lyhyt sopimuskausi voi rajoittaa tarjoajien määrää

# Tee markkinakartoitus ja käy markkinavuoropuhelua

- Markkinoi hankintaasi
- Kerro tarpeet ja pyydä yrityksiltä toteutus vaihtoehtoja
- Kuuntele paikallisia yrittäjiä
- Varo yksinpuhelua, pyri vuorovaikutukseen
- Huomioi hyvät ehdotukset ja uudet ajatukset



Mitä on hyvä huomioida  
markkinavuoropuhelun järjestämisessä:

- Pohdi, onko etäosallistuminen mahdollista?
- Mieti, mitä hyötyä tilaisuudesta on yrityksille
- Varaa johdon edustaja ja hankintojen vetäjät esiintymään
- Kutsu myös erilaisia sidosryhmiä paikalle
- Muista viestiä tapahtumasta ennen ja jälkeen

ASIAKIRJAT LOMAKKEET  
NEUVOTTELUMENETTELY  
BENCHMARKKAUS ENNAKKOILMOITUS TIETOPYYNTÖ  
KOULUTUS KONSULTOINTI HANKINTAILMOITUS  
HANKINTAKOUTSI TEKNINEN VUOROPUHELU  
KILPAILUTUS ANALYYSIT TARJOUSPYYNTÖ  
MUUTOKSET OIKAISUVAATIMUS HANKINTASOPIMUS  
NEUVONTA KOMMENTOINTI  
MARKKINAOIKEUSVALITUS TÄSMENNYKSET LISÄKYSYMYKSET  
HANKINTAPÄÄTÖKSET  
JÄLKI-ILMOITUKSET

# KIITOS!

Ota yhteyttä, kun tarvitse tukea  
hankinnoissasi

[mia.koljonen@juhaconsulting.fi](mailto:mia.koljonen@juhaconsulting.fi)