



KUNTAPÄÄTTÄJÄN HANKINTAOPAS

Sisällys

Opas valtuutetuille: Elinvoima hankinnoista	3
Kilpailuttamisen kynnyksarvot	4
Kunnan hankintalinjaus kuntoon lain raameissa	4
Aikainen ja avoin viestintä keskeistä	5
Markkinavuoropuhelut ja yritysvaikutukset mukaan hankintojen suunnitteluun	6
Kilpailutukset pienempiin osiin	6
Pienhankinnat ovat bisnestä – hankinnat avoimesti verkkoon	8
Ilmastotavoitteet vaativat osaamista	9
Harkintaa ja ohjausta yhteishankintoihin!	10
Hankintaneuvoja palveluksessanne!	11
Kuntien luovuttava bisneksistään ja hankittava palvelut avoimesti yrityksiltä	12
Askeleet kunnan hankintaan	13
Oppaat	14

Opas valtuutetuille: Elinvoima hankinnoista

Arvoisa kuntapäättäjä!

Onnittelut ryhtymisestä kotiseutusi päätöksentekijäksi! Kaupunkisi tai kuntasi vireyden ja vahvuuden merkittäviä rakentajia ovat alueesi yrittäjät. Päättäjänä voit vaikuttaa siihen, miten alueesi yritykset menestyvät. Merkittävä työkalu tässä ovat julkiset hankinnat, joissa liikkuu Suomessa yli 47 miljardia euroa joka vuosi.

Tässä oppaassa kerromme konkreettisia ratkaisuja siihen, miten kunnan päättäjät voivat linjata hankintojen toteutuksesta kunnassaan. Nämä esitykset kannattaa sisällyttää kunnan hankintaperiaatteita linjaavaan asiakirjaan. Valtuusto voi myös luoda seuranta-menettelmät ja mittaristot linjausten seuraamiseksi määräjain.

Jokaisen kunnan on tärkeä tunnistaa pienten ja keski suurten yritysten merkitys. Kuntien on osaltaan luotava edellytykset menestyvälle yritystoiminnalle. Kuntien julkiset hankinnat, ostot ja kilpailutukset kannattaa valjastaa yrittäjyyden vauhdittamiseksi. Ei ole yhdentekevää, miten hankinnat järjestetään.

Julkisella hankinnalla tarkoitetaan ostoja, joissa on noudettava hankintalakia. Hankinta tarkoittaa, että oman tekemisen sijasta tarvittavat tavarat, ratkaisut ja palvelut ostetaan tai vuokrataan ulkopuoliselta.

Tiedäthän, että kuntien hankintapolitiikka on teidän kuntapäätäjien käsissä. Laki säätelee reunaehdot politiikan toteuttamiseksi, mutta kunnissa on soveltamisen varaa. Parhaimmillaan kuntapäätäjät hyväksyvät kuntansa hankintapolitiikan linjat ja painopisteet, ja virkakunta sitoutetaan laittamaan ne toimeksi.

Kilpailuttamisen kynnyksarvot

Hankintalakia sovelletaan EU-kynnyksarvot ja kansalliset kynnyksarvot ylittäviin hankintoihin. Kynnyksarvojen alle jääviin niin sanottuihin pienhankintoihin ei sovelleta niinkään hankintalakia.

Lainsäädännöllisesti EU-kynnyksarvot ja kansalliset kynnyksarvot eroavat siten, että kansalliset kynnyksarvot perustuvat Suomen kansalliseen ja omaan lainsäädäntöön, kun taas EU-kynnyksarvot perustuvat Maailman kauppajärjestön sekä EU:n komission antamaan asetukseen.

 PIENHANKINTA alle 60 000 €	 KANSALLINEN HANKINTA yli 60 000 €	 EU-HANKINTA yli 214 000 €
Näitä kynnyksarvoja sovelletaan tavanomaisimpiin tuote- ja palveluhankintoihin. Suomen Yrittäjät kehottaa kuntia kilpailuttamaan pienhankinnat entistä avoimemmin sähköisessä portaalissa.		

Kunnan hankintalinjaus kuntoon lain raameissa

Hankintalinjauksen ydinasiaksi ja strategiseksi tavoitteeksi kannattaa asettaa kotimaisien yritysten hyödyntäminen ja eri toimialojen markkinoiden kehittäminen.

Lainsäädäntö ei salli kilpailutuksissa lähialueen yritysten suosimista. Kilpailutuksiin voi kuitenkin sisällyttää monenlaisia vaatimuksia ja painotuksia. Niiden on pääsääntöisesti liityttävä hankittavaan tuotteeseen tai palveluun.

Kotimaisuutta ja paikallisuutta voi huomioida jo jakamalla hankinnat osiin ja valitsemalla samaan hankintaan useampi sopimusyrittäjä. Myös hankintalain tavoitteena on, että hankinnat toteutetaan fiksiina kokonaisuuksina. EU-kynnyksarvon ylittävät hankinnat edellytetään jaettavan osiin. Lisäksi hankinnan valmisteluun on tärkeää käyttää perusteellisesti aikaa ja vaivaa. Hankintailmoituksesta kannattaa laatia selkeä.

Veronmaksajan etu on myös, että kilpailutuksissa käydään aidosti kisaa ja niihin tarjoaa niin paikkakunnan kuin muidenkin alueiden yrittäjät. Näin laatu, hinta ja toimiala kehittyvät, eikä monopolia synny.

Valtioneuvosto hyväksyi Suomen julkisten hankintojen strategian (Hankinta-Suomi) syksyllä 2020. Siitä kannattaa kunnan hyödyntää niitä toimenpiteitä ja esityksiä, joiden kunta katsoo parantavan markkinoiden toimivuutta ja pk-yritysten pääsyä kilpailemaan.

Mitä hankinnat onnistuessaan merkitsevät kunnille?

- Verotuloja
- Työtä
- Palveluja



ELINVOIMAA!

Aikainen ja avoin viestintä keskeistä

Keskeistä on jatkuva viestintä aluetasolla tulevista kilpailutuksista, jotta yrittäjät tietävät hankinnoista. Näin yrittäjät voivat valmistautua tuleviin tarjouskilpailuihin ja niihin vastaamiseen. Mahdollisimman aikainen viestintä parantaa myös yrittäjien kokonais- ja tilannekuvaa tulevista liiketoimintamahdollisuuksista.

Yrittäjämönteinen kunta:

1. Järjestää yrityksille informaatiotilaisuuksia suunnitteilla olevista hankinnoista esimerkiksi toimialoittain.
2. Pitää tulevista kilpailutuksista hankintakalenteria verkkosivuillaan.
3. Ottaa yhteyttä alueen yrityksiin tulevista hankinnoista, käy yritysten kanssa jatkuvaa keskustelua ja lähettää tulevista hankinnoista esimerkiksi markkinointi uutiskirjeitä.
4. Tarjoaa virkakunnalleen hankintakoulutusta ja mahdollisuuksia kehittää hankintaosaamista.



Keskeistä on jatkuva viestintä aluetasolla tulevista kilpailutuksista, jotta yrittäjät tietävät hankinnoista. Näin yrittäjät voivat valmistautua tuleviin tarjouskilpailuihin ja niihin vastaamiseen.

Markkinavuoropuhelut ja yritysvaikutukset mukaan hankintojen suunnitteluun

Aktiiviinen ja ennakoiva vuoropuhelu toimialan yritysten kanssa parantaa sekä yritysten tuotekehitystä että hankintailmoituksen ja hankinnan lopputulosta.

Markkinakartoitus on osa hankinnan suunnittelua. Se tehdään ennen kilpailutuksen aloittamista. Markkinakartoituksella kunta hankkii tietoa, jota se tarvitsee hankintaa suunnitellessaan.

Markkinavuoropuhelu on hyödyllinen toimintamuoto. Se on keskustelua ja vuorovaikutusta tulevan hankinnan sisällöstä. Hankkija voi esimerkiksi tavata edustajia yrityksistä, jotka voisivat tehdä tarjouksen ja keskustella hankinnasta tai hankkija voi lähettää dokumenttiluonnoksia yritysten kommentoitaviksi. Tavallisesti kokemukset markkinavuoropuheluista ovat onnistuneita sekä kunnan että yrittäjien näkökulmista.

Yritysvaikutusten arviointi on yritysten toimintaedellytysten pitkäjänteisen kehittämisen kannalta olennaista. Kaikissa vähänkään merkittävämmissä hankinnoissa olisi hyvä selvittää, miten ne vaikuttavat yrityksiin. Kannattaa esimerkiksi arvioida, millaisia vaikutuksia alueen yrityksille on siitä, tuottaako kunta omana toimintanaan taloushallintopalvelut vai hankkiiko se ne yrityksiltä.

Yritysvaikutusten arviointi kannattaa toteuttaa esimerkiksi rakennusinvestoinneista, kuten vaihtoehtoisista tavoista toteuttaa kilpailutus ja arvioida millaiset vaikutukset eri kilpailutusvaihtoehdoilla on alueen yrityksille.

Yrittäjämysteinen kunta:

5. Selvittää merkittävistä hankinnoistaan, millaisia vaikutuksia niillä voi olla yrityksiin.
6. Järjestää kilpailutuskohtaisia markkinavuoropuheluita.

Kilpailutukset pienempiin osiin

Suurin este pienten ja keskusuurten yritysten osallistua kilpailutuksiin on hankinnan liian suuri koko. Tässä hankintalaki puolustaa pk-yrityksiä: se ohjaa jakamaan hankinnat osiin. Hankintalain tavoitteeksi on asetettu muun muassa, että hankinnat on toteutettava tarkoituksenmukaisina kokonaisuuksina.

Kunnan on syytä myös asettaa hankinnan ehdot ja kriteerit sellaisiksi, että pienetkin yritykset pystyvät ne täyttämään. Nyrkkisääntönä voi pitää, että mitä enemmän hankinnalle asetetaan ehtoja tai monimutkaisia vertailuperusteita, sitä vähemmän kunta saa tarjouksia.

Joskus kunnat asettavat hankintaan ehdoksi, että yrityksen on työllistettävä yksi tai useampi työtön työnhakija hankintaa toteuttamaan. Tavoite on tärkeä. Työllistämisehtoa on silti käytettävä harkiten ja sen toteutus on suunniteltava yhteistyössä yritysten kanssa. Kunnan on varmistettava, että työllistämisehto ei pudota kilpailusta muutoin päteviä yrityksiä pois.

Yrittäjämyönteinen kunta:

7. Jakaa hankinnat fiksusti ja kehittää markkinaa.
8. Asettaa hankintojen ehdot niin, että ne ovat kohtuullisesti toteuttavissa pk-yrityksissä.
9. Käyttää työllistämisehtoa hankinnoissaan harkiten ja hankinnan valmistelussa yrityksiä kuullen.

Esimerkki: Kotimaisuutta koulujen keittiöihin

Julkisiin keittiöihin perunaa tai lihaa kilpailutettaessa kriteeriksi voi asettaa vähäiset hiilidioksidipäästöt sekä suosia luomua ja antibiootittomia elintarvikkeita. Hankintakriteereissä voi korostaa esimerkiksi tuoreutta ja vastuullisuutta.

Hankinta kannattaa jakaa osiin esimerkiksi elintarvikkeittain tai ruokaloittain. Näin useammalla pienemmällä yrittäjällä on mahdollisuus osallistua kilpailutukseen, kuten esimerkiksi lähieipomoilla ja alueen viljelijöillä.

Kunnan kannattaa mahdollistaa hankintailmoituksessaan se, että yritys voi tarjota tuotteitaan kapasiteettinsa mukaisesti vain yhden koulun keittiön tarpeisiin. Tarjontaa ei pidä myöskään aina edellyttää ympärivuotisesti, vaan esimerkiksi satokauden ajaksi. Tällaiset ratkaisut edistävät voimakkaasti sitä, että erikokoiset tuottajat voivat tarjota kilpailutuksiin.

Hankintalaki 2§ Lain tavoitteet 3. mom.

Hankinnat on toteutettava tarkoituksenmukaisina kokonaisuuksina. Hankinnat on pyrittävä järjestämään siten, että pienet ja keskisuuret yritykset ja muut yhteisöt pääsevät tasapuolisesti muiden tarjoajien kanssa.

Pienhankinnat ovat bisnestä – hankinnat avoimesti verkkoon

Pienhankinnat tukevat parhaillaan paikallista yrittäjyyttä ja elinkeinoelämää. Pienhankinnat eivät ylitä arvoltaan kansallisia kynnysarvoja, eikä niistä ole pakko julkaista tarjouspyyntöä Hilmassa. Ne ovat merkittäviä tulonlähteitä erityisesti uusille ja pienille yrityksille.

Pienhankinnat voi siis kilpailuttaa kevyempänä menettelynä, koska niihin ei sovelleta hankintalakia, vaan ne voi kilpailuttaa kunnan hankintaohjeiden ja toimintasääntöjen mukaisesti. Niissä täytyy silti noudattaa hankintalain avoimuutta, tasapuolisutta ja syrjimättömyyttä.

Yrittäjämönteinen kunta:

10. Ilmoittaa arvoltaan ja merkitykseltään tärkeät pienhankintakokonaisuudet pienhankintaportalissa tai vähintään omilla verkkosivuillaan.
11. Viestii avoimesti ja ajoissa myös tulevista pienhankinnoistaan.

Suomalaisia pienhankintaportaaaleja ovat esimerkiksi HankintaSampo, Hankintapalvelu.fi | Hankintapalvelu.fi Cloudian pienhankintapalvelu, Merzell Oy:n hankintavahtipalvelu sekä valtiolla Hanki-palvelu.



Pienhankinnat voi siis kilpailuttaa kevyempänä menettelynä, koska niihin ei sovelleta hankintalakia, vaan ne voi kilpailuttaa kunnan hankintaohjeiden ja toimintasääntöjen mukaisesti. Niissä täytyy silti noudattaa hankintalain avoimuutta, tasapuolisutta ja syrjimättömyyttä.

Ilmastotavoitteet vaativat osaamista

Selvä enemmistö kunnista on asettanut ilmastotavoitteen. Yleisin ilmastotavoite on hiilineutraalius, johon tähtää 130 kuntaa (Sitra 5/2021). Yritykset ja yrittäjät ovat avainasemassa ja kumppaneita kuntien ilmastotavoitteiden saavuttamisessa. Suomalaisilla pk-yrityksillä on tarjota ketteriä ja innovatiivisia ratkaisuja ilmastohaasteisiin.

Ilmasto- ja vastuullisuuskriteereiden käyttö vaatii vahvaa hankinta- ja toimialaosaaamista. Kriteerit kannattaa asettaa siten, että ne ovat kohtuullisesti osoitettavissa pk-yrityksissä.

Esimerkiksi hiilijalanjälki ja elinkaarikustannukset voivat olla soveltuvia vastuullisuuskriteereitä, ja kilpailutukset voi järjestää esimerkiksi niin, että vastuullisista ratkaisuista saa lisäpisteitä.

Suomen hallitus tavoittelee, että kaikista hankinnoista yli 10 prosenttia olisi innovatiivisia hankintoja. Se tarkoittaa, että hankinta kohdistuu innovaatioon eli kokonaan uuteen tai aiemmasta merkittävästi paranneltuun tuotteeseen tai palveluun. Uutuusarvon lisäksi on tärkeää, että innovatiivinen hankinta johtaa aiempaa parempaan lopputulokseen tilaajan tai palvelun käyttäjän kannalta. Parhaimmillaan innovatiiviset hankinnat voivat synnyttää kotimaassa innovaatioita ulkomaankauppaan ja parantaa kuntalaisten palveluja ja käyttämiä tuotteita. Kuntia kestävässä ja innovatiivisissa hankinnoissa osaa auttaa maksuttomasti valtionrahoitteisen KEINO-osaamiskeskuksen edustajat niin sanottu muutosesagentit, joita toimii koko maassa.

Yrittäjämönteinen kunta:

- 12.** Panostaa henkilöstönsä hankintaosaamiseen, markkinakartoituksiin ja markkinavuoropuheluihin ilmasto- ja hiilineutraalisuustavoitteita sovellettaessa.
- 13.** Vahvistaa omaa ja yritysten kykyä hyödyntää yksityisen ja julkisen sektorin innovaatiokumppanuuksia.



Parhaimmillaan innovatiiviset hankinnat voivat synnyttää kotimaassa innovaatioita ulkomaankauppaan ja parantaa kuntalaisten palveluja ja käyttämiä tuotteita.

Harkintaa ja ohjausta yhteishankintoihin!

Yhteishankinta tarkoittaa usean kunnan yhteisesti toteuttamaa hankintaa. Kunta ei siis kilpailuta kaikkia tuotteitaan ja palveluitaan itse.

Kunnat osallistuvat usein yhteishankintoihin ja hankintarenkaisiin muiden kuntien kanssa. Tällöin toinen osapuoli tekee hankinnan kunnan puolesta. Yhteishankintojen seurauksena on usein ollut, että hankinnat toteutetaan niin suurina kokonaisuuksina, että kilpailua syntyy lähinnä suurimpien toimijoiden kesken.

Kun hankinta tehdään kaukana, sopimuksen valvonta ja käytäntöön vieminen voivat myös ontua. Se voi merkitä sitä, että hankittava palvelu ja tuote eivät kehity.

Kunnan kannattaa linjata yhteishankintayksiköiden käytöstä. Vaikka hankinta olisi ulkoistettu, kunnan ei pidä ulkoistaa hankintapolitiikkaansa!

Yrittäjämönteinen kunta:

14. Osallistuu yhteishankintoihin vain, jos kilpailutus on huomattavan monimutkaista järjestää itse.
15. Edellyttää yhteishankintayksiköjä huomioimaan kunnan oman hankintapolitiikan ja vaatii hankintojen suunnittelua alueellisin vuoropuhelutlaisuuksin yritysten kanssa.
16. Edellyttää, että yhteishankinta jaetaan osiin tuoteryhmittäin ja alueellisesti. Näin myös kunnan alue pysyy elinvoimaisena ja hankinta poikii euroja ja verotuloja. Yhteishankinnan toteuttajalle ei pidä antaa avointa valtakirjaa.
17. Asettaa yhteishankinnoilleen sellaisia tavoitteita, jotka eivät edistä markkinan keskittymistä suurille toimijoille.



Kunnan kannattaa linjata
yhteishankintayksiköiden käytöstä.
Vaikka hankinta olisi ulkoistettu,
kunnan ei pidä ulkoistaa hankintapolitiikkaansa!



HANKINTA- NEUVONTA

 **Yrittäjät**

Hankintaneuvoja palveluksessanne!

- Jokaisessa maakunnassa on oma hankintaneuvoja.
- Hankintaneuvoja neuvoo yrittäjiä ja kuntia veloituksetta.
- Neuvonnan tavoitteena on, että yrittäjät osallistuvat kilpailutuksiin ja että hankinnat toteutetaan järkevästi pk-yritysten kannalta.
- Alueesi hankintaneuvojan löydät osoitteesta yrittajat.fi/hankintaneuvonta

Kuntien luovuttava bisneksistään ja hankittava palvelut avoimesti yrityksiltä

Lain mukaan kuntien itsehallintoon kuuluu niin sanottu yleinen toimiala. Sen tulkitaan sallivan kunnan omistaa tai operoida esimerkiksi konesaleja, pitopalveluita, maksuvälinepalveluita, kiinteistönhuoltoa ja taloushallintopalveluita. Näillä aloilla on tyypillisesti paljon yksityisiä yrityksiä.

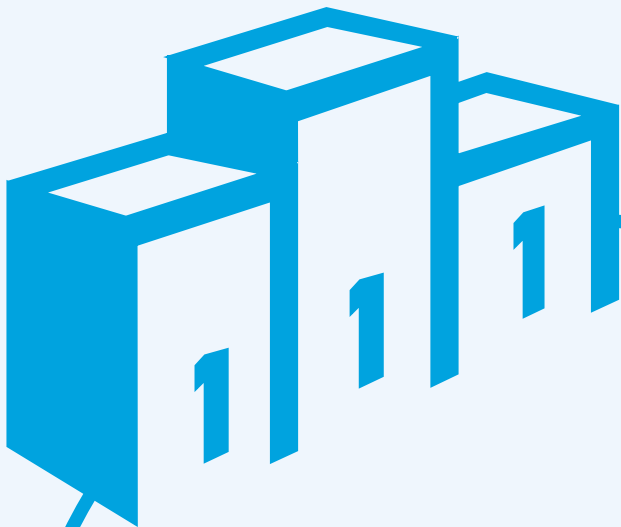
Yrittäjä on monessa mielessä epäreilussa asemassa verrattuna kuntayhtiöön, joka ei toimi perinteisellä yrittäjäriskillä. Kilpailua haittaa erityisesti kuntien mahdollisuus kiertää hankintalokia ja ostaa ilman kilpailutusta palveluita ja tuotteita osittainkin omistamiltaan yhtiöiltä (inhouse). Monesti kunnat omistamat näistä yhtiöistä ihan nimellisen ja marginaalisen osuuden, eikä niillä ole todellista määräysvaltaa yhtiöön.

Kunnan kannattaa linjata, että se luopuu liiketoiminnoistaan, joissa on tai joihin olisi syntymässä kilpailua ja yritysten tarjontaa. Näin yritysten elinvoimaa vahvistetaan, mikä luo työpaikkoja ja veroeuroja alueelle.

Kunnan ostojen on oltava avoimempia. Kunnan ostojen julkaiseminen avoimesti parantaa sisäistä valvontaa ja tiedolla johtamista sekä mahdollistaa kustannussäästöjen hakemisen ja tietojen paremman vertailtavuuden.

Yrittäjämysteinen kunta:

- 18.** Laskee oman tuotantonsa kustannukset avoimesti ja vertailukelpoisesti.
- 19.** Julkaisee ostolaskudatansa avoimena datana.
- 20.** Hankkii tavarat ja palvelut avoimesti markkinoilta, ei kilpailutuksia kiertämällä omilta yhtiöiltä.
- 21.** Kartoittaa alituisesti markkinoilta yrityksiä, joille voisi tarjota mahdollisuuksia liiketoiminnan ja kasvun tukemiseksi.
- 22.** Panostaa kunnan omistusten ja yksiköiden omistajaohjaukseen ja yhtiöiden hankintapolitiikkaan.
- 23.** Luo alueen yrityksille edellytyksiä kasvaa, investoida ja kehittyä.

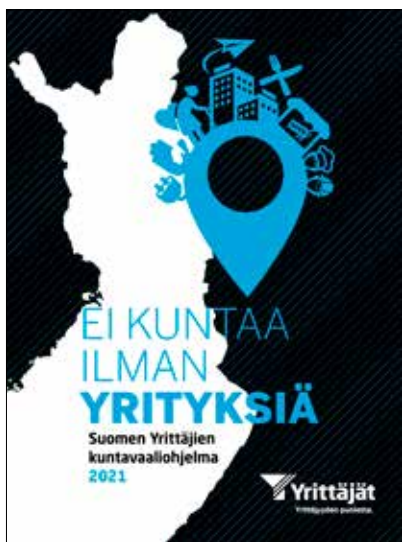


Askeleet kunnan onnistuneeseen hankintaan

- Ilmoita hankinta-aikkeesta varhain.
- Käy vuoropuhelua tulevasta hankinnasta toteutuksesta kiinnostuneiden yritysten kanssa.
- Arvioi merkittävien hankintojen vaikutukset yritysisiin.
- Älä pyydä hankintailmoituksessa tarpeetonta.
- Jaa hankinta osiin, jotta useampi erikokoinen yritys voi tulla valituksi.
- Linjaa, että sama yritys ei voi voittaa kaikkia kilpailutuksen osia.
- Mittaa ja valvo laatua sopimuskauden ajan.
- Käytä apuna Yrittäjien maksutonta hankintaneuvontaa.



[Yritykselle bisnestä julkisista hankinnoista -opas](#) auttaa yrittäjän alkuaan, kertoo perusasiat ja antaa vinkit tarjouspyynnön jättämiseksi. Opas sopii hyvin sellaiselle yrittäjälle, joka ei ole vielä tarjonnut julkiselle puolelle.



Suomen Yrittäjien julkaisu [Ei kuntaa ilman yrityksiä -ohjelma](#) tarjoaa kuntapäätäjälle ratkaisut yritysten pärjäämiseksi. Ohjelma sopii työkirjaksi kuntapäätäjälle elinvoimaa edistävien ratkaisujen toimenpanemiseksi.

yrittajat.fi/yhteystiedot

yrittajat.fi/kunnat

