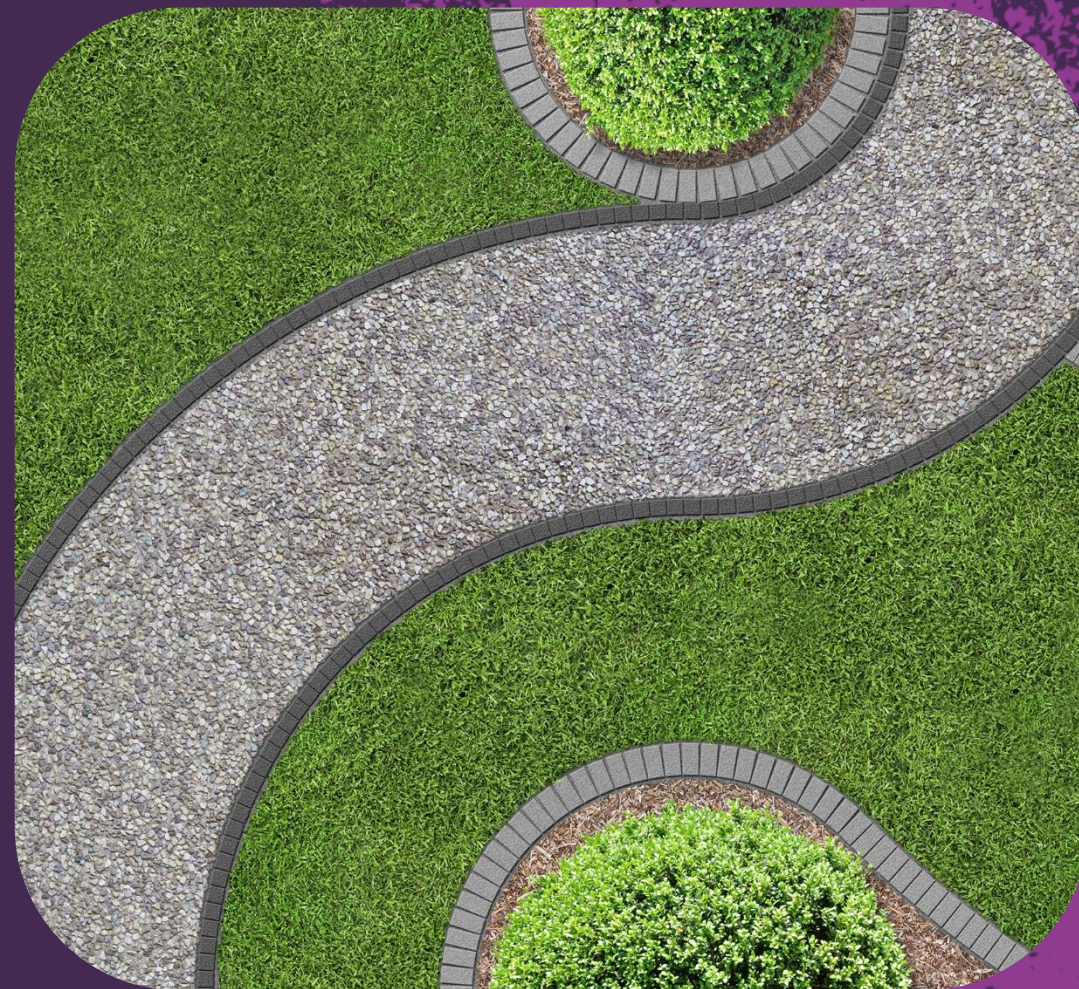


Hankinta **SUORA**

Hankintamenettelyt pähkinäkuoressa

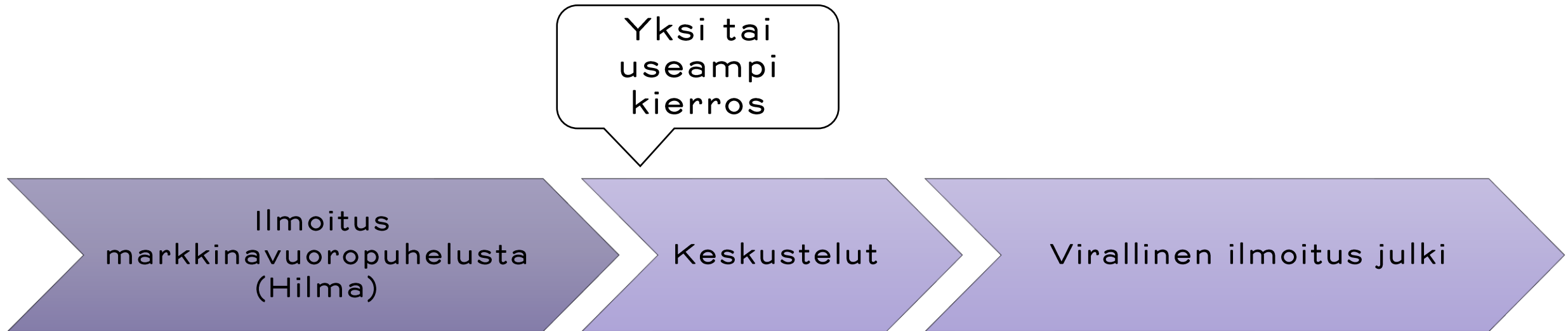


Hankintamenettelyt



Markkinavuoropuhelu

Markkinavuoropuhelu 1/2



Markkinavuoropuhelu 2/2

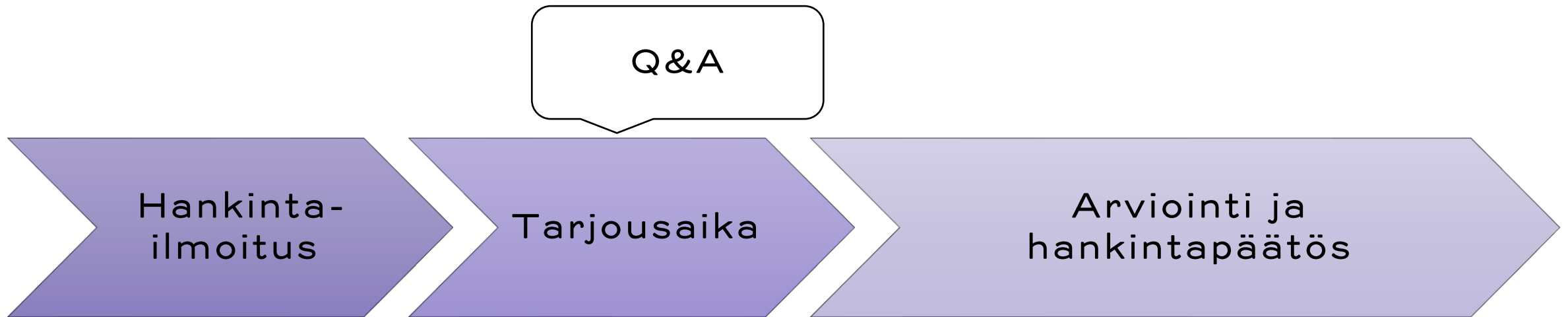
- ✓ Käyttö hankintayksikön harkintavallassa (ei hankintamenettely)
- ✓ Lainsäädännön asettamat raamit ovat laveat
- ✓ Ei sido kumpaakaan osapuolta

- Vaatii resursseja sekä hankintayksiköltä että tarjoajalta
- Kaikkia osallistujia pitää kohdella samanarvoisesti (ongelma, jos paljon osallistujia)

Milloin syytä käyttää: Kun hyöty selvästi on suurempi, kuin käytetyt resurssit ja hankinnan aikataulu antaa mahdollisuuden

Avoin menettely ja rajoitettu menettely

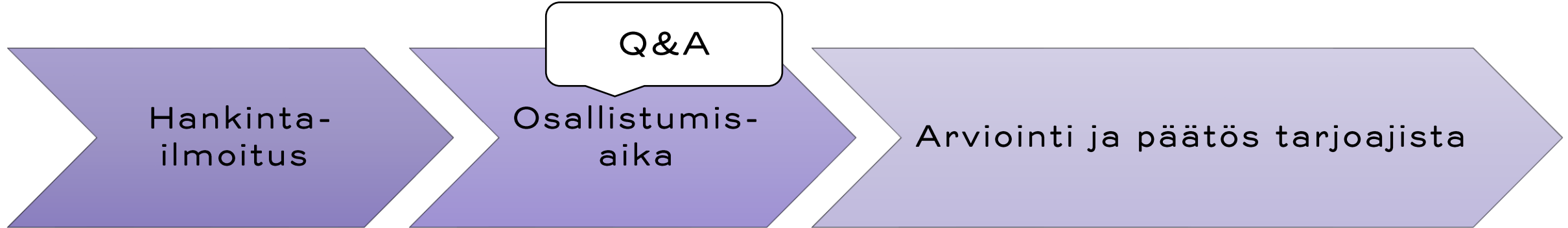
Avoin menettely 1/2



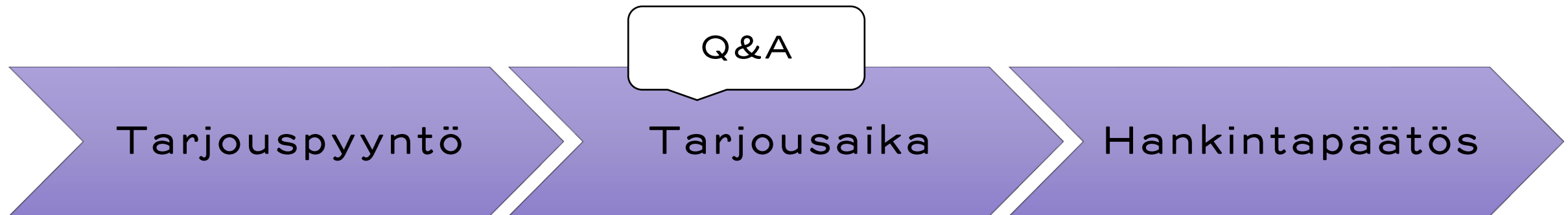
Avoin menettely 2/2

- ✓ Yleisin menettely (noin 80-90%)
 - ✓ Toiminnaltaan suoraviivaisin ja yksinkertaisin
 - ✓ Yleensä ajallisesti nopein
-
- Osallistujien kanssa ei saa neuvotella
 - Tarjouspyyntöön ei voi tehdä muutoksia
-
- Sopii parhaiten: Kun ei ole operatiivisesti tai strategisesti tärkeä hankinta

Rajoitettu menettely 1/2



Vain soveltuvat tarjoukset pääsevät tarjousvaiheeseen



Rajoitettu menettely 2/2

- ✓ Kaksivaiheinen
- ✓ Lopulliset tarjoajat ovat tiedossa
- Ei neuvotteluja
- Tarjouspyyntö pitää julkaista “alussa”
- Sopii parhaiten:
 - Kun halutaan tietää lopulliset tarjoajat
 - Tarjoajilta tarvitaan jo tarjousvaiheessa NDA tms.

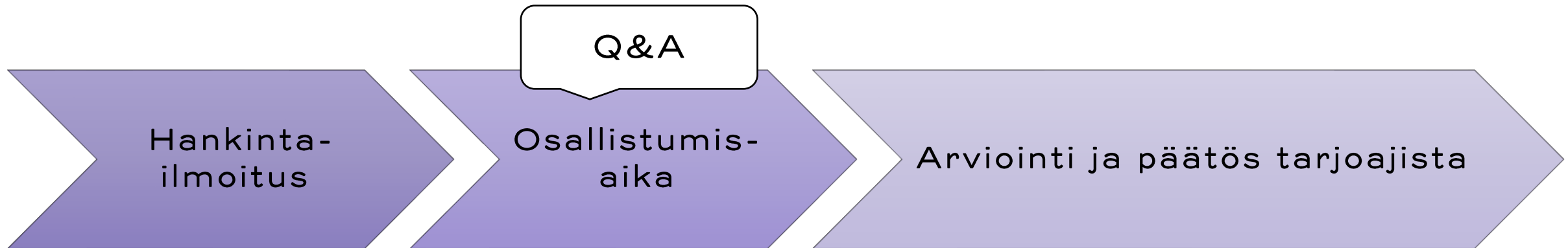
Puitesopimus ja dynaaminen hankintamenettely

Puitesopimus ja DPS

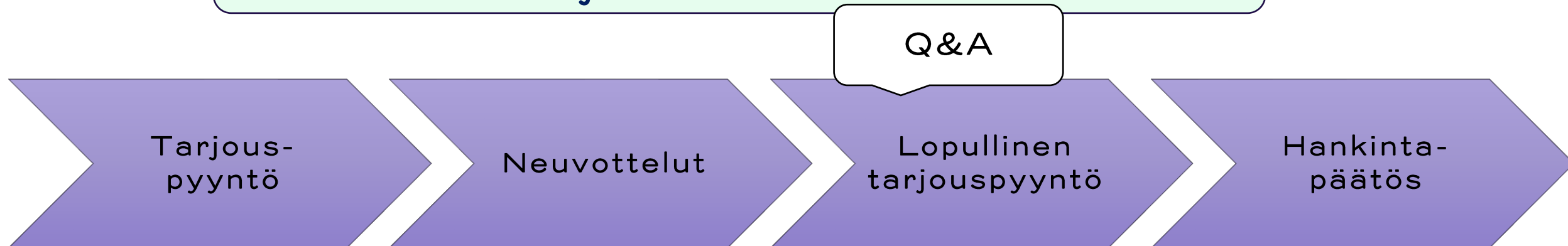
- Huom. DPS ja puittari eivät itsessään ole hankintamenettelyjä
- Puitesopimus: Milloin syytä käyttää -> Kun ostojen määrä ei ole tiedossa
- DPS -> Rajoitettu menettely
- ✓ Avoin uusille osallistujille
- Työmäärä saattaa olla suurempi
- Kaikki kisat pitää kilpailuttaa + muutoksenhaku
- Sopii parhaiten: Ostomäärät eivät ole tiedossa. Kun kilpailutus on järkevää pitää avoimena uusille toimijoille

Neuvottelumenettely ja kilpailullinen neuvottelumenettely

Neuvottelumenettely 1/2



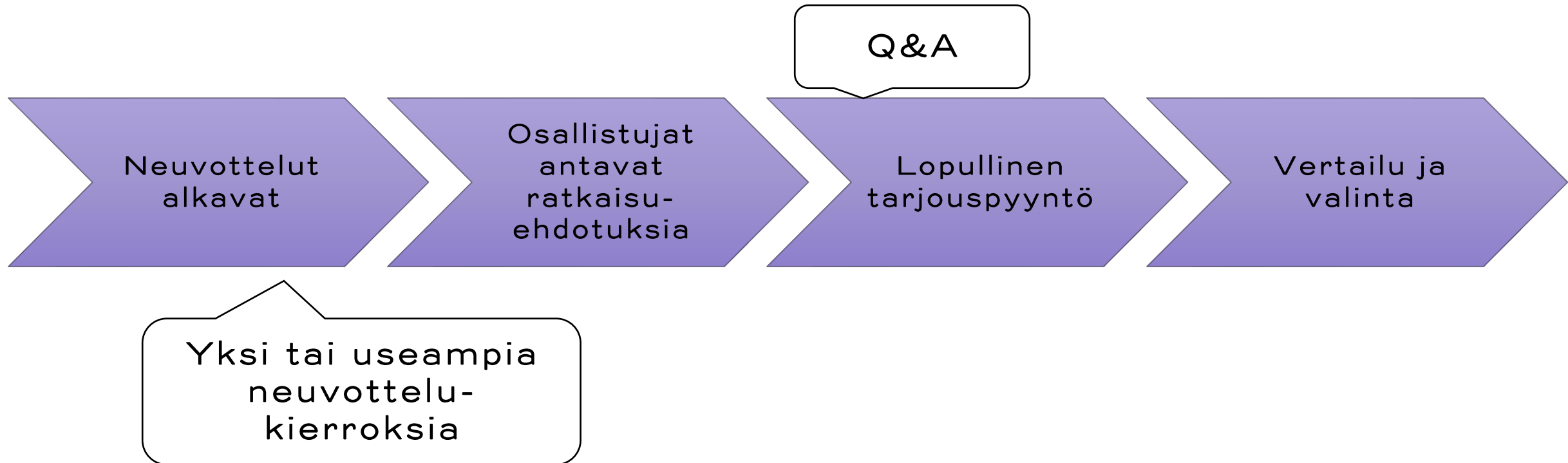
Vain soveltuvat tarjoukset pääsevät tarjousvaiheeseen



Neuvottelumenettely 2/2

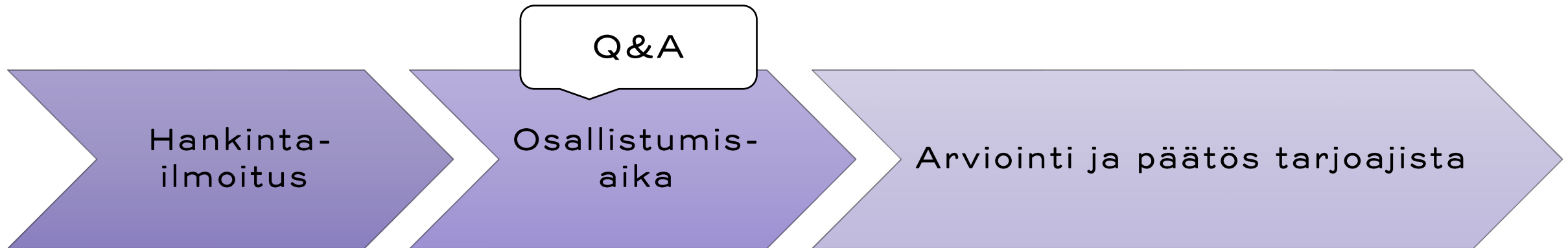
- ✓ Kaksivaiheinen
 - ✓ Lopulliset tarjoajat ovat tiedossa
 - ✓ Tarjoajien kanssa voidaan neuvotella
 - ✓ Tarjouspyyntöön voidaan tehdä muutoksia neuvottelujen kuluessa
-
- Vie paljon aikaa ja resursseja (kaikilta osapuolilta)
 - Saattaa olla kallis (esim. jos tarjoamiseen tarvitaan ”tiimi”)
-
- Milloin syytä käyttää:
 - Hankinnoissa, jotka ovat strategisesti tai operatiivisesti tärkeitä

Kilpailullinen neuvottelumenettely

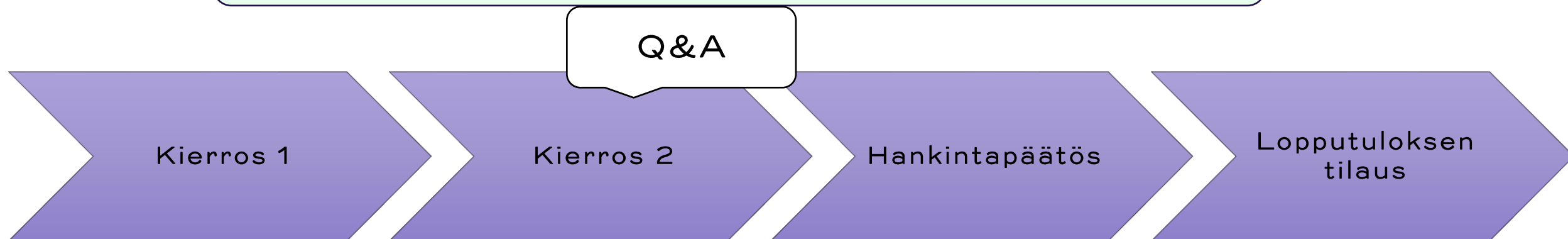


Innovaatiokumppanuus

Innovaatiokumppanuus 1/2



Vain soveltuvat tarjoukset pääsevät tarjousvaiheeseen



Innovaatiokumppanuus

- ✓ Kaksivaiheinen
- ✓ Mahdollistaa uuden tuotteen työstämisen hankintaprosessin aikana
- Aikaa vievä
- Kallis
- Byrokraattinen
- Milloin kannattaa käyttää:
 - Tarve kehittää useamman toimijan kanssa sekä reilusti aikaa ja resursseja käytettävissä.

Tietoja käytetyistä menettelyistä (2023)

TED F02 - Hankintailmoitus (EU)

Menettely	Lukumäärä	Prosenttia kaikista
Avoin	2723	90,7
Rajoitettu (joista DPS 124)	162	5,4
Neuvottelumenettely	64	2,1
Kilpailullinen	50	1,7
Innovaatiokumppanuus	3	0,1
Yhteensä	3002	100,0

TED F05 - Hankintailmoitus (erityisalat)

Menettely	Lukumäärä	Prosenttia kaikista
Avoin	170	53,5
Rajoitettu	9	2,8
Neuvottelumenettely	125	39,3
Kilpailullinen	13	4,1
Innovaatiokumppanuus	1	0,3

Puitesopir

Huom. luvut suuntaa antavia (E-forms-uudistus sotkee)

Yhteenveto

- Hankintamenettelyn valintaan vaikuttavia tekijöitä:
 - Kuinka tärkeä hankinta on organisaatiolle?
 - Kuinka merkittävä hankinta on euromääräisesti?
 - Kuinka hyvät pohjatiedot HY:llä on hankinnan kohteesta?
 - Mikä on hankinnan aikataulu?
 - Miltä hankintakalenteri näyttää muiden hankintojen suhteen?
 - Onko riittävästi aikaa ja resursseja esim. neuvottelumenettelyihin?

Neuvottelumenettelyt



Kertaus neuvottelumenettelyjen eroista



Neuvottelumenettely

- Tarjouspyyntö ja vähimmäisvaatimukset ilmoitukseen
- Neuvottelut alustavista tarjouksista
- Vähimmäisvaatimuksista ja vertailuperusteista ei saa neuvotella
- Tarjousaika
- Lopullisista tarjouksista ei saa neuvotella



Kilpailullinen neuvottelumenettely

- Hankekuvaus lähtötilana
- Neuvotellaan ratkaisumalleista
- Neuvottelut kaikista hankinnan näkökohdista
- Tarjoukset ratkaisumalleista
- Täsmentämismahdollisuus

Suorahankintamenettely



Suorahankinta

- ”Neuvottelumenettely, josta ei julkaista ilmoitusta”
- Yksi menettely muiden joukossa
- Käytössä VAIN laissa erikseen säädetyissä tilanteissa, käyttöala siis hyvin rajattu
- Ei velvollisuutta julkaista hankintailmoitusta
 - HUOM! On kuitenkin velvollisuus julkaista **jälki-ilmoitus** EU-kynnysarvot ylittävistä, liitteen E hankinnoista + käyttöoikeussopimuksista
- Hankintayksikkö neuvottelee valitsemiensa toimittajien kanssa hankintasopimuksen ehdoista
- Menettelyn kulusta ei ole säädetty tarkemmin
 - Ei esim. velvollisuutta neuvotella useamman toimittajan kanssa

Suorahankinnan käyttöedellytykset (40 §)

- 1) Ei tarjouksia/osallistumishakemuksia avoimessa/rajoitetussa menettelyssä; hankinnan ehtoja ei saa olennaisesti muuttaa
- 2) Teknisestä tai yksinoikeuden suojaamiseen liittyvästä syystä vain yksi toimittaja
- 3) Ainutkertaisen taideteoksen tai taiteellisen esityksen luominen tai hankkiminen
- 4) Hankintayksiköstä riippumaton, ennalta arvaamattomasta syystä aiheutunut äärimmäinen kiire
- 5) Tavarain valmistaminen tutkimusta, kokeilua, tuotekehitystä tai tieteellistä tarkoitusta varten – ei massatuotanto
- 6) Perushyödykemarkkinoilla noteeratut ja sieltä hankitut tavarat
- 7) Erityisen edulliset hankinnat esim. konkurssipesältä
- 8) Palveluhankinta suunnittelukilpailun voittajalta

Suorahankinta lisätilauksessa (41 §)

Aikaisemman
toimituksen/laitteiston
osittainen korvaaminen/
laajentaminen

Aikaisemmin tehtyä
rakennusurakkaa/
palveluhankintaa vastaava
uusi hankinta, joka
huomioitu alkuperäisessä
hankintailmoituksessa

Suorahankinta erityistilanteessa (110 §)

- Hankintayksikkö voi tehdä suorahankinnan yksittäisissä tapauksissa sosiaali- ja terveyspalveluhankinnoissa, jos tarjouskilpailun järjestäminen tai palvelun tarjoajan vaihtaminen olisi ilmeisen kohtuutonta tai erityisen epätarkoituksenmukaista asiakkaan kannalta merkittävän hoito- tai asiakassuhteen turvaamiseksi

Suorahankintailmoitus

- Vapaaehtoista ennakkoavoimuutta (ex ante) koskeva ilmoitus tai kansallinen suorahankintailmoitus
- Hankintasopimus voidaan tehdä aikaisintaan 14 päivän kuluttua ilmoituksen julkaisemisesta
- Lyhentää muutoksenhakuaikaa
- Ei vaikuta jälki-ilmoitusvelvollisuuteen

Suorahankinnan muutoksenhaku

- Suorahankinnassa valitusaika ei ala hankintapäätöksestä, vaan suorahankinta- tai jälki-ilmoituksen julkaisemisesta. Jos ilmoituksia ei ole julkaistu, valitusaika alkaa sopimuksen tekemisestä
- Valitusaika markkinaoikeuteen
 - 14 pv vapaaehtoisen suorahankintailmoituksen julkaisemisesta tai
 - 30 pv jälki-ilmoituksen julkaisemisesta tai
 - 6 kk sopimuksen tekemisestä

Muunlaiset ”suorahankinnat”

- Esim. tietyt oikeudelliset palvelut, tietyt rahoituspalvelut, tietyt tutkimus- ja kehittämispalvelut, sidosyksikköhankinnat jne. **eivät kuulu hankintalain soveltamisalaan**, joten ne voidaan hankkia käytännössä suorahankintaa vastaavalla menettelyllä
 - Ei jälki-ilmoitusvelvollisuutta
 - Valitukset soveltamisalapoikkeuksen virheellisestä tulkinnasta lähtökohtaisesti kuin suorahankinnasta



**Ilmianna taidokas
hankinta!**

**Palkitsemme
onnistuneen
hankintaprosessin.**

Ohjeet sivuilla hankinnat.fi



JULKISTEN
HANKINTOJEN
NEUVONTAYKSIKKÖ

