



# Mynämäen kunta

## Pienhankinnat

Kansallisen kynnysarvon alittavat  
hankinnat

# Sisällysluettelo

1 Johdanto .....	3
2 Miksi kansalliset kynnsarvot .....	4
3 Mikä on pienhankinta .....	5
4 Puitesopimus ja puitejärjestely .....	6
5 Suuntaviivat pienhankintoihin tarpeen .....	7
5.1 Markkinanäkökulma – kokonaistaloudellisuutta ja osto-osaamista .....	7
5.2 Hallintonäkökulma – toimiva valmistelu ja päätöksenteko .....	8
5.3 EY:n perustamissopimuksen näkökulma .....	10
Avoimuus .....	10
Syrjimättömyys .....	11
Suhteellisuus .....	11
5.4 Innovaationäkökulma .....	12
6 Pienhankintojen hankintamenettelyt .....	12
6.1 Hankintaprosessin keskeiset vaiheet pienhankinnoissa .....	13
Hyvien toimittajien kartoittaminen – kelpoisuuden tarkastaminen .....	14
Perinteinen tarjoajien kelpoisuuden arviointi pienhankinnoissa .....	14
Vertailuperusteet ja laatutekijät pienhankinnoissa .....	15
Suullinen vai kirjallinen tarjouspyyntö .....	15
Hankintapäätös .....	15
6.2 Kevyt rajoitettu menettely .....	16
6.3 Avoin menettely .....	17
6.4 Kevyt neuvottelumenettely .....	18
6.5 Suora osto .....	18

# 1 Johdanto

Uuden hankintalain soveltamisalan ulkopuolelle tulee jäämään lukumäärällisesti paljon arvoltaan pieniä hankintoja. Ministeriön laatiman vaikuttavuusarvioinnin mukaan tällaisia pienhankintoja tulisi olemaan vuositasolla jopa miljoonia. Pienhankintojen tekemisen menettelytavoista ei uuden hankintalain voimaantultua säädetä hankintalailla. Pienhankintojen tarkoituksenmukainen, hankinnan laatuun ja laajuuteen soveltuvien hankintatapojen soveltaminen jää hankintayksiköiden omaan harkintaan.

Kansallisten kynnysarvojen alittavien hankintojen onnistunut toteuttaminen edellyttää hyvää hankintastrategiaa ja sen mukaan tehokkaasti toimivaa hankintatoimintaa. Hankintatoimi tulisi olla johdettu siten, että yksittäisiä, pieniä hankintoja tehdään vain poikkeuksellisesti ja määrällisesti mahdollisimman vähän. Jokaisen hankinnan – suuren tai pienen – tekemiseen kuluu aina työpanosta ja aikaa. Jokaisen hankinnan tekeminen aiheuttaa kustannuksia, niin välillisiä kuin välittömiä.

Toiminnan tehokkuuden parantamiseksi ja hankintatoimen taloudellisuuden parantamiseksi hankintatoimi tulee järjestää siten, että hankinnat pääsääntöisesti tehdään tarkoituksenmukaisina kokonaisuuksina.

Kun pienet hankinnat hoidetaan järjestelmällisesti ja tehokkaasti, jää enemmän aikaa ja resursseja suurempien ja vaativampien hankintojen toteuttamiseen. Hyvin organisoitu hankintatoiminta mahdollistaa myös hyvän seurannan, joka on toiminnan kehittämisen kannalta keskeinen edellytys.

Tässä ohjeessa luonnostelluilla pienhankintojen tekemisen suuntaviivoilla pyritään vaikuttamaan hyvien hankintakäytäntöjen ja kauppatapojen muodostumiseen kansalliset kynnysarvot alittavissa pienhankinnoissa. Ohjeen tekemiseen ovat osallistuneet Julkisten hankintojen neuvontayksikön lisäksi Kuntaliiton ja kuntien hankinta-asiantuntijat. Myös toimittajia edustavat tahot ovat tuoneet panoksensa oppaaseen.

## 2 Miksi kansalliset kynnysarvot

Hankintalainsäädännön keskeisenä tavoitteena on tehostaa julkisten varojen käyttöä avaamalla julkisia markkinoita kilpailulle ja hyödyntämällä julkisessa palvelutuotannossa markkinoilla olevaa tarjontaa. Menettelytapasäännöksillä on pyritty edistämään avointa kilpailua sekä varmistamaan tarjouskilpailun osallistuvien toimittajien tasapuolinen ja syrjimätön kohtelu.

Kokemus hankintalainsäädännön soveltamisesta on kuitenkin osoittanut että tarkka sääntely ja hankintamenettelyjen jäykkyys aiheuttavat ylimääräisiä hallinnollisia kustannuksia, jotka varsinkin arvoltaan pienempien hankintojen osalta ovat pienentäneet sitä taloudellista hyötyä, mihin kilpailuttamisella on pyritty. Tarjouspyyntöjen ja niiden mukaisten tarjousten tekemisestä aiheutuneet kustannukset (ns. transaktiokustannukset) ovat koituneet sekä hankintayksikköjen että tarjoajien vahingoksi.

Uusi hankintalainsäädäntö astuu voimaan 1.6.2007. Lakiuudistuksen keskeisenä tavoitteena on ollut menettelyjen joustavuuden lisääminen ja yksinkertaistaminen. Säättämällä kansalliset kynnysarvot ja jättämällä kansallisten kynnysarvojen alittavat hankinnat hankintalainsäädännön soveltamisalan ulkopuolelle on pyritty olennaisesti yksinkertaistamaan hankintamenettelyjä sekä vähentämään hallinnollisia kustannuksia pienissä hankinnoissa. Käytännössä tämä tarkoittaa, että kansallisten kynnysarvojen alapuolelle jäävissä hankinnoissa hankintayksiköt voivat suhteellisen vapaasti ottaa käyttöön kuhunkin tilanteeseen parhaiten sopivat hankintamenettelyt.

Kansallisen kynnysarvon alittavissa hankinnoissa tulee kuitenkin noudattaa muun lainsäädännön velvoitteita ja hyvän hallinnon yleisiä periaatteita. Hallintolain, kuntalain sekä EY:n perustamissopimuksen mukaiset avoimuus, tasapuolinen ja syrjimätön kohtelu sekä suhteellisuus -periaatteet koskevat kansallisen kynnysarvon alittavia siinä missä sen ylittäviäkin hankintoja.

Kansallisia kynnysarvoja on kolme siksi, että erityyppisissä hankinnoissa voidaan huomioida hankintatyyppin erityispiirteet ja käytännön tarpeet. Esimerkiksi sosiaali- ja terveyspalvelujen hankinnat sisältävät runsaasti hankinnan kohteen määrittelyyn liittyvää valmistelua, minkä vuoksi riski hankintamenettelyjen kustannusten nousemisesta kohtuuttomaksi on muita palveluhankintoja suurempi. Lain mukaisiin kynnysarvoihin on päädytty, jotta hankintalainsäädännön tavoitteet ja kaikkien osapuolten oikeudet tulisivat mahdollisimman tasapuolisesti huomioon otetuiksi.

Kansalliset kynnysarvot:

- tavara- ja palveluhankinnat 15 000 euroa
- sosiaali- ja terveyspalvelut 50 000 euroa
- rakennusurakat 100 000 euroa

### 3 Mikä on pienhankinta

Hankintakokonaisuuden mielekäs määrittäminen ja sitä kautta hankinnan arvon laskeminen on useissa hankinnoissa vaikeaa, eivätkä pienhankinnat tee siinä suhteessa poikkeusta. Yksiselitteisesti ei voida sanoa, että kun ostettavan tuotteen, palvelun tai urakan arvioitu hinta näyttää jäävän alle kansallisen kynnyсарvon, kyseessä on pienhankinta.

Hankinnan ennakoidun arvon laskemisella selvitetään, soveltuvatko kynnyсарvot ylittäviä hankintoja koskevat säännökset kyseiseen hankintaan. Ennakoidun arvon laskentasäännöillä pyritään estämään hankintojen pilkkominen ja ilmoitusvelvollisuuden kiertäminen.

Kielto jakaa hankinta liittyy kansallisen kynnyсарvon ylittymisen arviointiin. Vaikka pienhankintoja ei lähtökohtaisesti voi saattaa markkinaoikeuden käsiteltäväksi, kysymys hankinnan jakamisesta osiin keinotekoisesti ja lain soveltamisen välttämiseksi on markkinaoikeuden toimivaltaan kuuluva asia. Markkinaoikeuden käsiteltäväksi voidaan saattaa toistuvat pienhankinnat, jotka selkeästi ovat pilkottuja.

Hankinnan arvon laskemisen perustana on koko hankintasopimuksen voimassaolon hankintojen kokonaisarvo.

Kun arvioidaan sitä, onko suunniteltava hankinta aito pienhankinta, on hankintaa punnittava hankintaorganisaation kaikkien hankintojen näkökulmasta. Hankintakokonaisuuden ja sen arvon määrittämisessä on otettava huomioon

- miten usein hankinta toistuu
- miten hankintatarve on ennakoitavissa
- mitkä tuoteryhmät kannattaa hankkia yhtenä hankintana (taloudellisesti, tehokkaasti sekä tarkoituksenmukaisesti)
- miten em. seikat vaikuttavat kilpailun syntymiseen.

Mikäli hankinnan kohdetta ei voida hankkia jo olemassa olevien sopimusten puitteissa tilaamalla (esim. puitejärjestelystä), hankinta ei toistu useampaan kertaan esim. varainhoitokauden aikana, eikä hankinnan kohde ole osa suurempaa hankintakokonaisuutta (esim. kynät ja kumit osa koulutarvikehankintoja), kyseessä on pienhankinta.

## 4 Puitesopimus ja puitejärjestely

Kun hankintayksiköllä on usein toistuvia hankintoja, jotka yksittäisinä hankintoina alittavat kansallisen kynnsarvon, mutta esimerkiksi tilikauden ajalta yhteenlaskettuna ylittävät sen selkeästi, kannattaa hankinnat kilpailuttaa suurempana kokonaisuutena kerralla puitesopimuksena tai puitejärjestelynä. Puitejärjestely on ensisijainen tapa toteuttaa pienet hankinnat kokonaisuutena. Etenkin tuotteet ja palvelut, joita hankitaan määrällisesti paljon ja usein sekä monen tilaajan toimesta, voidaan tarkoituksenmukaisesti keskittää puitesopimukseen.

Puitejärjestelyllä tarkoitetaan yhden tai useamman hankintayksikön ja yhden tai useamman (vähintään 3) toimittajan välistä sopimusta, jonka tarkoituksena on vahvistaa tietyn ajan kuluessa tehtäviä hankintasopimuksia koskevat ehdot. Puitejärjestely kilpailutetaan avointa tai rajoitettua menettelyä käyttäen. Puitejärjestelyn enimmäispituus voi pääsääntöisesti olla 4 vuotta.

Hyvän hankintakäytännön vaatimukset täyttyvät yksittäisten tilausten kohdalla automaattisesti, kun puitejärjestelyt kilpailutetaan hankintalainsäädännön menettelytapasäännösten mukaisesti. Menettelyistä aiheutuvat transaktiokustannukset vähenevät kun kilpailutuksia keskitetään ja yksittäisen tilaajan kannalta sopimukset toimivat lähinnä tilausjärjestelminä. (Kustannussäästöjä syntyy myös siitä että kilpailutuksista vastaavat kilpailuttamiseen ja hankintalainsäädäntöön perehtyneet asiantuntijat.)

Puitesopimuksilla voidaan rationalisoida hankintakäyttämistä velvoittamalla tilaajia ensisijaisesti käyttämään voimassa olevia sopimuksia. Ainoastaan poikkeustapauksissa hankintoja tulisi tehdä sopimusten ulkopuolelta. Poikkeamisen syynä voi esimerkiksi olla, että tarvittavaa tavaraa tai palvelua ei ole saatavissa sopimustoimittajilta tai toimitusaika on liian pitkä.

Pienhankintojen keskittäminen puitejärjestelyihin on hankintatoimen kannalta pääsääntöisesti tarkoituksenmukainen ratkaisu. On kuitenkin huomioitava että hankintojen liiallinen keskittäminen voi johtaa kilpailun vääristymiseen. Puitesopimukset rajaavat toimittajien määrää ja suuret toimitusvolyymit suosivat suuria toimittajia pienten kustannuksella sillä seurauksella että pienemmät toimittajat rajataan ulos markkinoilta. Markkinoiden toimivuuden kannalta on oleellista, ettei pieniä ja keskisuuria toimittajia suljeta kilpailusta.

## 5 Suuntaviivat pienhankintoihin tarpeen

Koska hankintalaki ei koske kansallisen kynnsarvon alittavia hankintoja, on jossain määrin sekä tarjoajille että hankkijoille syntynyt harhakuva siitä, ettei pieniä hankintoja tarvitsisi lainkaan kilpailuttaa. Näin ei kuitenkaan ole. Tässä ohjeessa luonnostelluilla suuntaviivoilla pyritään vaikuttamaan hyvien hankintakäytäntöjen ja kauppatapojen muodostumiseen myös kansallisen kynnsarvot alittavissa hankinnoissa.

Tarkoituksenmukaisilla, hankkijoiden ja myös toimittajien tarpeet huomioivilla pelisäännöillä edistetään julkisten markkinoiden kehittymistä. Hankintayksiköiden olisi hyvä laatia oman organisaationsa tarpeista lähtevä selkeä hankintaohje, joka koskee myös kansallisten kynnsarvojen alittavia hankintoja.

Tässä ohjeessa kiinnitetään huomiota näkökulmiin, joilla varmistetaan hankintojen avoimuus, tarjoajien tasapuolinen ja syrjimätön kohtelu, markkinoiden toimiminen, ostotoiminnan tehokkuus sekä hyvän hallinnon periaatteet myös kansalliset kynnsarvot alittavissa hankinnoissa. Näkökulmat muodostavat viitekehyksen, jota voi hyödyntää hankintaohjeiden tekemisessä.

Näkökulmia voi myös käyttää eräänlaisena työkalupakkina, jolla voidaan varmistaa ja perustella kansallisen kynnsarvon alittavan hankintamenettelyn valinta ja soveltuminen kulloiseenkin hankintaan.

Kansallisten kynnsarvojen alittavia hankintoja suunniteltaessa on otettava huomioon:

1. Markkinanäkökulma. Hankintaprosessi ja hankintamenettely ovat osa kilpailun ja markkinoiden kehittämistä sekä tehokasta ostotoimintaa.
2. Hallintonäkökulma. Julkista hallintoa ohjaava lainsäädäntö velvoittaa hankintayksiköt kansalliset kynnsarvot alittavissa hankinnoissa hyvään hallintoon.
3. EY:n perustamissopimuksen näkökulma. EY:n perustamissopimuksen mukaiset avoimuus, tasapuolinen ja syrjimätön kohtelu sekä suhteellisuus -periaatteet koskevat myös kansalliset kynnsarvot alittavia hankintoja.
4. Innovaationäkökulma. Hankintayksiköt voivat kannustaa yrityksiä kehittämään osaamistaan, uusia tuotteita, palveluja ja menettelytapoja julkisten hankintojen kautta.

Hankintaohjeistuksen tulee perustua markkinoiden huomioimisen, hyvän hallinnon sekä EY:n perustamissopimuksen mukaisille periaatteille. Kun kansalliset kynnsarvot alittavissa hankinnoissa otetaan edellä mainitut näkökulmat huomioon, on hankintamenettelyn valinta lähtökohtaisesti varmalla pohjalla, vaikka varsinaista sitovaa ohjeistusta tai aikaisempia kokemuksia ei vielä olisikaan.

### 5.1 Markkinanäkökulma – kokonaistaloudellisuutta ja osto-osaamista

Kaikissa kansallisen kynnsarvon alittavissa hankinnoissa myös pienissä, kannattaa aina pyrkiä hyödyntämään markkinoilla olevaa tarjontaa ja kilpailua. Hyvä markkinatuntemus mahdollistaa hyvien hankintojen tekemisen. Markkinatuntemus antaa myös edellytykset

tarkoituksenmukaisten hankintamenettelyjen valinnalle ja niiden soveltamiselle erityyppisissä hankinnoissa.

Taitava ostaminen perustuu markkinoiden hyödyntämiseen. Hankintastrategiaa johdonmukaisesti toteuttava, avoin ja pitkäjänteinen hankintatoiminta vaikuttaa pidemmällä aikavälillä markkinoiden kehittymiseen myös paikallisella tasolla. Avaamalla markkinoita uusille toimittajille ja toimimalla hankintamenettelyissä avoimesti ja syrjimättömästi myös pienemmissä hankinnoissa lisätään toimittajien kiinnostusta julkisiin markkinoihin ja vaikutetaan palvelutarjonnan kehittymiseen.

Johdonmukaisella hankintakulttuurilla luodaan perusta toimiville asiakas-toimittajasuhteille. Tiedottamalla avoimesti hankintojen menettelytavoista poistetaan epäluuloja ja rakennetaan luottamusta toimijoiden välille. Luottamus ja avoin vuorovaikutus luo edellytyksiä palvelujen kehittymiselle ja uusien innovatiivisten ratkaisujen syntyemiselle.

Markkinoiden ja etenkin markkinoinnin näkökulmasta voidaan kiteytetysti sanoa että hyvillä, johdonmukaisesti ja avoimesti sovelletuilla hankintaohjeilla vahvistetaan käsitystä hyvästä asiakkaasta johon toimittajien kannattaa panostaa.

## **5.2 Hallintonäkökulma – toimiva valmistelu ja päätöksenteko**

Kansallisen kynnyksarvon alle jääviin hankintoihin ei sovelleta hankintalakea. Julkishallinnon tulee kuitenkin noudattaa kaikissa hankinnoissaan omaa toimintaansa ohjaavaa lainsäädäntöä sekä hallinnon ja yhteisöoikeuden oikeusperiaatteita. Asian valmistelussa, päätöksenteossa ja tiedoksiannossa noudatetaan hallintolakea, kunnissa lisäksi kuntalain säännöksiä ja Evankelis-luterilaisen kirkon hallinnossa kirkkolakea. Hankintayksiköstä riippuen edellä mainittujen lakien lisäksi mm. julkisuuslaki ja laki sähköisestä asioinnista viranomaistoiminnassa ohjaavat hankintatointa kansallisen kynnyksarvon alapuolella.

Vaikka hankintalaki ei koske pienhankintoja, on myös näiden hankintojen taustalla normisto, joka edellyttää tiettyä toimintatapaa. Pienhankinnan tarkastelu hyvän hallinnon näkökulmasta tekee viimeistään tyhjäksi toiveet siitä, että kansalliset kynnyksarvot alittavat hankinnat voisi aina automaattisesti tehdä suora hankintana, eikä niitä tarvitsisi kilpailuttaa lainkaan.

Hallintolain 6 §:ssä mainitut hyvän hallinnon periaatteet velvoittavat viranomaista kohtelevaan hallinnossa asioivia tasapuolisesti. Viranomaisen toimien on oltava puolueettomia ja oikeassa suhteessa tavoiteltuun päämäärään nähden.

Julkisuuslaissa säännellään kansalaisten ja asianosaisten oikeudesta saada tietoa viranomaisen toiminnasta ja asiakirjoista. Julkisuuslain mukaan tarjoukset tulevat julkisiksi viimeistään silloin, kun sopimus on tehty. Käytännössä ei yleensä ole estettä asiakirjojen käsittelemiselle julkisena jo päätöksenteon jälkeen. Avoimella toimintatavalla voidaan vahvistaa luottamusta viranomaisen toiminnan tasapuolisuuteen ja luotettavuuteen niissäkin tapauksissa, joissa julkisuuslainsäädäntö ei suoranaisesti velvoita hankintayksikköä. Myös oikeusturvan tosiasiallinen toteutuminen perustuu käytännössä pitkälti viranomaisen toiminnan julkisuuteen.

Arvoltaan kansallisen kynnysarvon alle jääviin hankintoihin ei voi hakea muutosta markkinaoikeudesta. Muutosta voi sen sijaan hakea valittamalla hallinto-oikeuteen. Kunnanhallituksen, lautakuntien, johtokuntien ja toimikuntien tai viranhaltijoiden päätöksiin haetaan oikaisua kuntalain 89 §:n mukaisesti. Oikaisuvaatimukseen annetusta päätöksestä voi valittaa kuntalain 90 §:n mukaisesti hallinto-oikeuteen. Kunnallishallinnossa valituksen voi tehdä sillä perusteella, että päätös on syntynyt virheellisessä järjestyksessä, päätöksen tehnyt viranomaisen on ylittänyt toimivaltansa tai päätös on muuten lainvastainen.

Hankintalain soveltamisalan ulkopuolella, hankintayksiköiden omistamien osakeyhtiöiden tai muiden yksityisoikeudellisten yhteisöjen hankintapäätöksiin ei voi hakea muutosta.

Kunnallishallinnossa päätös voidaan panna lähtökohtaisesti täytäntöön ennen kuin se on saanut lainvoiman. Täytäntöönpanoon ei kuitenkaan saa ryhtyä, jos oikaisuvaatimus tai valitus käy täytäntöönpanon johdosta hyödyttömäksi taikka jos oikaisuvaatimuksen käsittelevät toimielin tai valitusviranomaisen kieltää täytäntöönpanon. Muutoksenhaku käy useimmiten hyödyttömäksi sen jälkeen, kun lopullinen hankintasopimus on tehty. Täytäntöönpanoa voi olla syytä lykätä ainakin niin kauan, että oikaisuvaatimusaika on kulunut. Täytäntöönpanolle ei ole estettä, jos oikaisua ei ole vaadittu oikaisuvaatimusajan kuluessa. Jos oikaisua on vaadittu, täytäntöönpanoa on syytä lykätä, kunnes oikaisuvaatimus on ratkaistu. Täytäntöönpanon lykkäämisen tarpeellisuutta tulee tapauskohtaisesti harkinta, jos muutoksenhakuprosessi jatkuu hallinto-oikeudessa. Hallinto-oikeus voi valittajan vaatimuksesta tarvittaessa myös kieltää sopimuksen täytäntöönpanon.

Asiakirjan lähettäjällä on vastuu asiakirjan perille tulosta määräaikaan mennessä myös hallintolain mukaan. Mikäli pienhankinnassa tarjousten jättämiselle on asetettu määräaika, lähettäjän on huolehdittava siitä, että asiakirja saapuu viranomaiseen määräajassa.

Asian voi viranomaisen suostumuksella panna vireille myös suullisesti. Tämä mahdollistaa sen, että hankinnan ollessa vähäinen arvoltaan, tarjouksen voi hankintayksikön niin halutessa antaa myös suullisesti. Tällöin esimerkiksi puhelimitse tehtävä tarjouspyyntökierros on täysin mahdollinen, mikäli viranomaisen pitää käymistään puhelinkeskusteluista riittävällä tarkkuustasolla kirjaa päätöksen tekemistä varten.

Hallintopäätös, jollainen hankintapäätös useimmissa tapauksissa on, on annettava kirjallisesti ja se on perusteltava. Päätöksen voi antaa kiireellisessä tapauksessa myös suullisesti, mutta tällöin sama päätös on annettava ensi tilassa myös kirjallisesti oikaisuvaatimusohjeineen ja valitusosoituksineen. Määräaika oikaisuun tai muutoksenhakuun alkaa vasta kirjallisen päätöksen tiedoksisaannista. Lähtökohtaisesti kansallisen kynnysarvon alittaviin hankintoihin tulee antaa oikaisuvaatimusohjeet. Käytännössä ainakin arvoltaan vähäisten ostosten hankintatapahtumassa voi olla kyse tosiasiallisesta toiminnasta, jolloin ostotapahtumaa ei edellä määrämuotoinen päätös. Tällaisessa tapauksessa muutoksenhakuohjausta ei käytännössä ole mahdollista antaa.

### 5.3 EY:n perustamissopimuksen näkökulma

Julkisen hallinnon peruseriaatteita ovat lainmukaisuus, julkisuus, avoimuus, verovarojen tarkoituksenmukainen ja tehokas käyttäminen, syrjimättömyys, tasapuolisuus ja suhteellisuus. Samat periaatteet todetaan EY:n perustamissopimuksessa. Julkisissa hankinnoissa on noudatettava näitä periaatteita riippumatta hankinnan laadusta tai arvosta. Periaatteet on kirjattu kansalliset kynnysarvot ylittävien hankintojen osalta hankintalakiin. Periaatteita on sovellettava myös pieniin, kansallisen kynnysarvon alle jääviin hankintoihin. Myös hankintalain soveltamisalan ulkopuolelle jäävät pienhankinnat on tehtävä taloudellisesti ja tehokkaasti ja tehtyjen päätösten tulee olla avoimesti arvioitavissa.

#### Avoimuus

Avoimuusperiaate pohjaa eurooppalaiseen oikeuskäytäntöön. Hankinnoissa avoimuusperiaate edellyttää, että hankinnasta tiedotetaan ja tarvittaessa ilmoitetaan riittävän laajasti,

- hankintamenettelyä koskevia tietoja ei salata,
- kaikki soveltuvat tarjoajat voivat jättää tarjouksen (avoin menettely) tai
- tarjousmenettelyyn valitaan riittävä määrä ehdokkaita (rajoitettu menettely, neuvottelumenettely),
- tarjouskilpailun ratkaisemisesta tiedotetaan tarjouskilpailuun osallistuneille ja että
- hankintaa koskevat asiakirjat ovat lähtökohtaisesti julkisia ja tehdyt hankintapäätökset sekä hankintasopimukset pidetään yleisesti saatavana.

Avoimuusperiaate toteutuu, kun sovellettavista hankintamenettelyistä, hankintatoimen yleisistä strategioista ja tavoitteista tiedotetaan avoimesti. Avoimuutta edistetään tarjoamalla toimittajille esim. parempia mahdollisuuksia markkinoida tuotteitaan. Aktiivisella markkinoinnilla tarjoajat vastaavat omalta osaltaan avoimuuden toteutumisesta julkisissa hankinnoissa.

Hankinnoista tiedottaminen ja tarvittaessa ilmoittaminen on keskeinen osa pienhankintojen avoimuutta. Pienhankinnoissa hankintayksiköiden käytettävissä on kaikki ilmoittamisen keinot, kuten esimerkiksi hankintayksikön omat kotisivut, sanomalehdet ja alan julkaisut. Kansalliset kynnysarvot alittavien hankintojen ilmoittaminen HILMAssa on myös mahdollista.

Omia tiedotuskanavia, kuten organisaation kotisivuja voidaan kustannustehokkaasti hyödyntää hankinnoista ilmoittamisessa. Tällöin on kuitenkin huolehdittava siitä, että toimittajat ovat tietoisia hankintailmoituksista kotisivuilla. Hankintaorganisaation onkin panostettava menettelytavoista tiedottamiseen varsinkin, jos tapoja muutetaan.

Kotisivuilla tiedottaminen voidaan toteuttaa esim. hankintakalentereiden muodossa. Kalentereissa voidaan ilmoittaa ajankohtaisista sekä tulevista hankinnoista ja ylläpitää tietoa toteutetuista hankinnoista. Hyvin suunnitellulla ennakkotiedottamisella voidaan vaikuttaa tarjonnan kasvuun ja siten pidemmällä aikavälillä markkinoiden kehittymiseen. Hankintakalenterit lisäävät myös hankintatoimen avoimuutta ja läpinäkyvyyttä. Hankintakalenterit soveltuvat erityisesti kansalliset kynnysarvot ylittävistä ennakoitavista

hankinnoista tiedottamiseen, mutta myös pienhankinnoista tiedottamiseen, kun hankinnan arvo on kansallisten kynnysarvojen tuntumassa.

Avoimuuden vaatimus tarkoittaa myös tehdystä hankintapäätöksestä tiedottamista. Hankintapäätöksestä tiedottaminen on osa hyvää hankintakulttuuria myös silloin, kun hankinta on tehty kilpailuttamatta suorana hankintana. Tiedottaminen palvelee tällöin ensisijaisesti hallinnon julkisuuden vaatimuksia, mutta tieto päätetyistä hankinnoista on myös viesti alalla toimiville yrityksille kysynnän muutoksista.

Myös suullinen tiedottaminen hankinnoista on mahdollista. Sekä hankintojen suunnitteluvaiheessa, että tarjouskilpailun ratkettua hankintayksikkö voi informoida suullisesti tarjoajia tai toimittajia hankinnasta. Tällä tavoin hankintayksikkö voi aktiivisesti parantaa ostajan ja tarjoajien/toimittajien välistä vuoropuhelua ja lisätä avoimuutta.

## **Syrjimättömyys**

Yhdenvertainen ja syrjimätön kohtelu edellyttää, että tarjousmenettelyn kaikissa vaiheissa ehdokkaita ja tarjoajia kohdellaan samalla tavalla. Oikeuskäytännössä syrjimättömyysperiaatteen on tulkittu myös tarkoittavan sitä, että hankinnalle asetetut vaatimukset eivät saa olla paikallisia tai tiettyä aluetta tai yritystä suosivia. Syrjimättömyysperiaatteen toteutumista edistetään myös tiedottamalla avoimesti sovellettavista menettelytavoista.

Syrjimättömyysperiaate ja tarjoajien sekä ehdokkaiden tasapuolisen kohtelun vaatimus on yksi julkisten hankintojen kulmakivistä. Myös kansalliset kynnysarvot alittavissa hankinnoissa syrjimättömyysperiaate on huomioitava hankintaa ja hankintamenettelyjä suunniteltaessa. Tarjoajille on taattava hankinnan koko ja olosuhteet huomioiden samanlainen kohtelu.

Pienhankintojen kohdalla syrjimättömyys ja tasapuolisuus tarkoittavat, että yrityksillä on oltava tasaveroiset mahdollisuudet tarjota tavaroita ja palveluja julkiselle sektorille. Koska tarjoajien määrän on kuitenkin oltava suhteessa hankinnan kokoon, täytyy hankintayksikön käyttää myös pienhankinnoissa objektiivisia perusteita rajoittaessaan mahdollisten tarjoajien määrää.

## **Suhteellisuus**

Suhteellisuusperiaatetta tulee soveltaa silloin kun arvioidaan kilpailuttamisveloitetta ja kansallisia kynnysarvoja. Suhteellisuusperiaate edellyttää, että hankintamenettelyn vaatimukset ovat oikeassa suhteessa tavoiteltavan päämäärän kanssa. Tarjouspyynnössä esitettyjen vaatimusten ja ehtojen tulee olla oikeassa suhteessa hankinnan laatuun nähden. Suhteellisuusperiaatteen mukaisesti tulisi tarjouskilpailusta aiheutuvia kustannuksia verrata tarjouskilpailulla aikaan saatuun säästöön.

Suhteellisuusperiaate merkitsee käytännössä kohtuullisuuden vaatimusten huomioon ottamista. Siten esimerkiksi ilmoittelun laajuuden ja määrän on oltava suhteessa ilmoittamisesta arvioitavissa olevaan hyötyyn. Markkinatiedon pohjalta voidaan arvioida ilmoittamisen tarve ja hyöty ja suunnitella millä välineillä, missä laajuudessa ja miten viestitään, jotta potentiaaliset toimittajakohderyhmät saavutetaan. Tarjouspyyntö on

suhteutettava sekä muodoltaan (kirjallinen vai suullinen) että laajuudeltaan hankinnan kohteeseen. Tarjouksen tekemiseen käytettävän työn tulee olla suhteessa sekä hankinnan vaativuuteen, että sen taloudelliseen arvoon. Liian raskaat tarjouspyynnöt vähentävät kilpailua. Vastaavasti liian ylimalkaiset tarjouspyynnöt vaarantavat tarjoajien tasapuolisen ja syrjimättömän kohtelun.

Kansallisten kynnysarvojen alle jäävissä hankinnoissa suhteellisuusperiaate korostuu voimakkaasti. Koska hankintojen taloudellinen arvo ei ole kansalliset kynnysarvot alittavissa hankinnoissa mittava, on hankintamenettelyn valinta suhteutettava huolellisesti tavoiteltuun päämäärään.

Suhteellisuusperiaate toteutuu kansalliset kynnysarvot alittavissa hankinnoissa, kun

- ilmoittaminen on riittävän laajaa,
- tarjoajien soveltuvuus arvioidaan hankintaan sopivin menettelyin,
- tarjouspyyntö vastaa hankinnan kohdetta ja
- tarjousten tekemiseen varataan riittävä aika.

## **5.4 Innovaationäkökulma**

Hankintayksiköiden ja yritysten yhteistyösopimukset, jotka julkisissa hankinnoissa solmitaan, pitävät sisällään myös innovaatiopotentiaalia. Hankintayksiköt voivat julkisten hankintojen kautta kannustaa yrityksiä kehittämään osaamistaan, uusia tuotteita, palveluita ja menettelytapoja.

Tuottavuuden kasvun paineet, joita sekä kansallisesti, että Euroopasta käsin asetetaan julkiselle sektorille korostavat innovaationäkökulman huomioimisen tärkeyttä julkisia palveluja ja toimintatapoja uudistettaessa. Teollisuudessa laajasti käytössä olevat tilaajien, tuottajien ja alihankkijoiden yhteiset tuotekehitystiimit ja -toiminta voisivat toimia esimerkkinä myös julkisessa palvelutuotannossa.

Julkiset hankinnat ovat parhaimmillaan merkittävä esimerkiksi kuntien ja yritysten innovaatioiden moottori. Tuotteiden ja palveluiden kehittämismvastuu ja sitä tukevien yhteistyömallien kehittäminen voidaan sisällyttää hankintojen kilpailuttamiseen ja hankintasopimuksen ehtoihin.

Kansallisen kynnysarvon alittavat hankinnat ovat varteenotettava kehitysalusta myös innovatiivisille hankinnoille sekä palvelujen ja uusien tuotteiden kehittämiseen tähtäävien kumppanuuksien muodostamiselle. Koska liikkumavara pienhankinnoissa on hankintalain mukaisia hankintoja suurempi, voi innovatiivisten hankintojen tekeminen ja uusien toimintamallien luominen pienhankinnoissa olla tehokasta. Pienhankinnoissa koottu kokemus innovatiivista hankinnoista on hyödynnettävissä hankintalain piiriin kuuluvissa hankinnoissa.

## **6 Pienhankintojen hankintamenettelyt**

Kansalliset kynnysarvot tarjoavat mahdollisuuden soveltaa pienhankinnoissa huomattavasti kevyempiä ja joustavampia menettelytapoja, kuin kansallisen kynnysarvon ylittävissä hankinnoissa, joissa on noudatettava hankintalain mukaisia menettelytapoja.

Kevyillä ja hankinnan kohteeseen mukautuvilla menettelyillä kilpailuttaminen on tarkoituksenmukaista ja kannattavaa myös pienissä hankinnoissa.

Oikein suhteutetuilla hankintamenettelyillä vähennetään sekä hankkijoiden että tarjoajien työmäärästä aiheutuvia kustannuksia. Menettelytavat määräytyvät ensisijaisesti hankinnan arvon, sen luonteen ja markkinatilanteen mukaan. Valituilla hankintamenettelyillä tulisi tietoisesti pyrkiä vaikuttamaan kilpailun syntymiseen ja siten pidemmällä aikavälillä markkinoiden kehittymiseen.

Hankintamenettelyä valittaessa on muistettava, että EY:n perustamissopimuksen periaatteet ja hyvät hallintokäytännöt edellyttävät myös pienhankinnoissa hankintamenettelyjen läpinäkyvyyttä sekä tarjoajien yhdenvertaista kohtelua. Koska keveitä ja kustannustehokkaita hankintamenettelyjä voi käyttää pienissä hankinnoissa, suorat hankinnat eivät tule kysymykseen ilman erityisyyttä. Suorat hankinnat muodostavat aina poikkeuksen yleiseen hankintakäytäntöön.

Kilpailuttamisessa noudatettavat menettelytavat on määriteltävä ennen kilpailun käynnistämistä ja hankinnassa noudatettavien sääntöjen on hyvä olla avoimesti saatavilla. Kun hankintayksikkö ryhtyy suunnittelemaan hankintaa ja valitsemaan hankintamenettelyä, on sen huomioitava:

- hankinnan luonne, onko kyseessä
  - moniulotteinen palveluhankinta vai teknisesti helposti määriteltävissä oleva perustuote (bulkkitarvike)
  - kertaluontoinen hankinta vai usein toistuva hankinta
  - säännöllisesti vai epäsäännöllisesti toistuva hankinta
- hankinnan arvo
- laatutekijöiden merkitys
- elinkaarikustannukset
- markkinoilla oleva tarjonta

Edellä mainittuihin tekijöihin kannatta kiinnittää huomiota yleistä hankintaohjetta laadittaessa ja luoda hankintayksikössä selkeät menettelytapaohjeet erityyppisille hankinnoille.

## **6.1 Hankintaprosessin keskeiset vaiheet pienhankinnoissa**

Koska hankintalaki ei koske kansallisen kynnysarvon alittavia hankintoja, eivät hankintalain mukaiset hankintamenettelyt ja -prosessin vaiheet sovellu sellaisenaan pieniin hankintoihin. Kuitenkin toimivista ja hyviksi havaituista hankintakäytännöistä voidaan ottaa elementtejä myös pienhankintojen kilpailuttamisen. Seuraavassa on luonnosteltu hankintaprosessin vaihteita pienhankinnoissa sekä erilaisia kevyitä menettelyjä toteuttaa pienhankinta. Menettelytavat ja -käytännöt ovat esimerkinomaisia ja lähinnä suuntaa-antavia sekä tarkoitettu muokattaviksi hankintayksikön omaan toimintaympäristöön ja tarpeisiin sopiviksi.

Menettelyesimerkit pohjaavat markkina-, hallinto- ja EU-periaatteiden näkökulmista tehtyyn tarkasteluun. Näkökulmatarkastelu on tehty, siksi että pienhankinnoissa hyödynnettäisiin markkinoiden mahdollisuuksia, niissä toteutuisivat hyvän hallinnon

periaatteet ja ne täyttäisivät avoimuuden, tasapuolisen ja syrjimättömän kohtelun sekä suhteellisuuden periaatteet.

## **Hyvien toimittajien kartoittaminen – kelpoisuuden tarkastaminen**

Hankintayksikön ajankohtainen tieto markkinoilla olevasta tarjonnasta ja potentiaalisista toimittajista tulisi olla keskeinen ohjaava tekijä, jonka pohjalta arvioidaan mahdollisen ilmoittamisen tarve ja laajuus sekä päätetään kuinka monelta ja miltä toimittajilta tarjouksia pyydetään. Päämääränä on oltava todellisen kilpailun aikaansaaminen, joten potentiaalisten tarjoajien määrä on oltava riittävä.

Pienhankinnoissa potentiaalisten toimittajien kartoittaminen, soveltuvuuden arviointi ja valinta voidaan tarkoituksenmukaisesti tehdä ennen varsinaisen hankintamenettelyn aloittamista. Jos soveltuvat tarjoajat valitaan ennen tarjouspyyntöjen lähettämistä, hankintatyön painopiste siirtyy enemmän markkinoiden kartoittamiseen ja seurantaan ja se edellyttää aktiivista vuoropuhelua potentiaalisten toimittajien kanssa. Etupainotteisen menettelytavan tarkoituksena on myös avata markkinoita uusille toimittajille. Hankintayksikkö kartoittaa tietoisesti potentiaalisia toimittajia, joille annetaan mahdollisuus osallistua kilpailutuksiin. Näin kilpailutuksia ei aina kohdisteta samoille toimittajille.

Potentiaalisten toimittajien kartoittamisessa ja valinnassa voidaan esim. hyödyntää avointa ilmoittelua hankintayksikön omilla kotisivuilla (mm. hankintakalenterit). Tällaisessa menettelyssä kaikki hankinnasta kiinnostuneet toimittajat voivat ilmoittautua hankinnasta vastaavalle yhdyshenkilölle, joka valitsee objektiivisin, avoimesti ilmoitetuin perustein ilmoittautuneiden joukosta riittävän määrä hyviksi arvioituja toimittajia, joilta tarjouksia pyydetään.

## **Perinteinen tarjoajien kelpoisuuden arviointi pienhankinnoissa**

Pienhankinnoissa voi olla joissain tapauksissa perusteltua sisällyttää tarjoajien kelpoisuusarviointi ja valinta itse hankintamenettelyyn. Jos esimerkiksi hankinta joudutaan toteuttamaan nopealla aikataululla ja tiedot potentiaalisista toimittajista ja heidän osaamisesta ovat puutteelliset, on tarkoituksenmukaista sisällyttää hankinnan kannalta oleellisia soveltuvuusehtoja tarjouspyyntöön. Hankintoja, joissa perinteinen tarjoajien soveltuvuuden hankintakohtainen arviointi voi olla tarpeellista, ovat mm. rakennusurakat ja erilaiset konsultti- ja koulutuspalvelut.

Soveltuvuuden tarkastamista voidaan helpottaa ja keventää siten, että tarjoajilta ei edellytetä asetettuihin ehtoihin liittyvien asiakirjojen ja todistusten toimittamista tarjouksen yhteydessä. Tarjoaja vakuuttaa soveltuvuusehtojen täyttymisen allekirjoittamalla lomakkeen johon ehdot on valmiiksi laadittu. Lomake palautetaan hankintayksikölle tarjouksen liitteenä. Tarvittaessa tarjouskilpailun voittajalta voidaan pyytää ko. soveltuvuustodistukset nähtäväksi ennen sopimuksen allekirjoittamista.

## **Vertailuperusteet ja laatutekijät pienhankinnoissa**

Hankinnan luonne pitkälti ohjaa, minkä sisältöinen tarjouspyynnön tulee olla. Koska pienhankinnoissa tavoitellaan yksinkertaisia ja kustannustehokkaita menettelyjä, myös tarjouspyyntöön sisältyviä laadullisia ym. vertailuperusteita on hyvä käyttää harkiten. Mitä vähemmän vertailuperusteita tarjouspyyntöön sisällytetään, sitä vähemmällä työllä hankinta on mahdollista toteuttaa.

Vaikka pienhankinnoissa pyritään kevyisiin menettelyihin, ei se tarkoita, ettei myös laadullisiin tekijöihin tulisi kiinnittää huomiota. Laatutekijät voidaan pienhankinnoissa ottaa huomioon tehokkaasti siten että, hankinnan minimivaatimustaso määritellään tarkasti hankinnan kohteen kuvauksessa ja teknisissä erittelyissä. Tällöin hinta voi olla ainoa vertailuperuste. Mitä paremmin hankkija on perehtynyt markkinoilla olevaan tarjontaan ja tunnistanut omat tarpeensa, sitä helpompaa laadulliset tekijät on sisällyttää hankinnan kohteen kuvaukseen ja minimivaatimuksiin.

## **Suullinen vai kirjallinen tarjouspyyntö**

Tarjouspyynnöt tulisi pienhankinnoissa tehdä ensisijaisesti kirjallisina. Jos tarjouksia pyydetään suullisesti (mikä voi olla hyvinkin perusteltua esim. kiireellisissä tai hyvin yksinkertaisissa hankinnoissa), voidaan menettelyn tukena käyttää valmiita lomakkeita, joihin on laadittu tarjouspyynnön kysymykset ja joihin tarjousvastaukset dokumentoidaan. Näin varmistetaan hankintapäätöksen taustalla olevan tiedon jäljitettävyyden esimerkiksi tapauksessa, jossa syntyy epäily tarjoajien tasapuolisen ja syrjimättömän kohtelun toteutumisesta.

## **Hankintapäätös**

Hankintapäätös on pienhankinnoissa tehtävä pääsääntöisesti kirjallisesti ja se on perusteltava. Hankintapäätökseen tulee antaa myös oikaisuvaatimusohjeet, ei kuitenkaan markkinaoikeuteen.

Hankintayksikön omista hankinta- ja muista hallintoa ohjaavista ohjeista riippuu, minkä kokoisesta hankinnasta tulee tehdä kirjallinen hankintapäätös. Hankintayksikön kannattaa hankintaohjeissaan selkeästi ohjeistaa/määrätä minkä kokoisista hankinnoista tulee tehdä hankintapäätös. Ohjeistukseen kannattaa tehdä selkeät euromääräiset rajat. Kaikkein pienimpien kansalliset kynnysarvot alittavien hankintojen kohdalla voi olla kyse tosiasiallisesta toiminnasta, jolloin ostotapahtumaa ei edellä kirjallinen päätös. Tällöin muutoksenhakuohjausta ei käytännössä ole mahdollista antaa.

Kuntakentälle on muotoutumassa käytäntö, jossa alle 500 euron ostotapahtumaa ei edellä muodollinen hankintapäätös. Kun pienhankinnan arvo ylittää 5 000–6 000 euroa, hankinnasta on suositeltavaa tehdä valituskelppoinen hankintapäätös ja antaa se tiedoksi normaalisti. Hankintayksikön on harkittava omista lähtökohdistaan toimintatavat näiden kuntien käytännöistä tulevien raja-arvojen välillä.

**Mynämäen kunnanhallituksen päätöksen 1.10.2007 § 303 mukaan pienhankintojen osalta hankintapäätös (monijäseninen toimielin tai yksittäinen viranomainen) on tehtävä aina, kun hankinnan arvo on vähintään 500 €**

Pienhankinnoissa erillisen sopimuksen tekemisen tarkoituksenmukaisuutta on harkittava tapauskohtaisesti. Jos erillistä sopimusta ei laadita, on syytä varmistaa, että hankinnan keskeiset ehdot ilmenevät hankinnan asiakirjoista.

## **6.2 Kevyt rajoitettu menettely**

Eräs mahdollinen tapa tehdä kansallisen kynnysarvon alittava pienhankinta, on soveltaa ns. ”vanhaa EU-kynnysarvot alittavaa rajoitettua menettelyä”. Menettelyssä pyydetään tarjouksia etukäteen hyväksi ja luotettaviksi arvioituilta toimittajilta ja hankintapäätös tehdään saatujen hyväksyttävien tarjousten perusteella. Potentiaalisten toimittajien kelpoisuuden arviointi ja valinta tehdään pääsääntöisesti ennen varsinaisen hankintaprosessin käynnistämistä. Hankintaprosessia voidaan yksinkertaistaa ja joustavoittaa kun tarjoajien kelpoisuusarviointi tapahtuu etupainotteisesti ja kilpailutus keskittyy varsinaiseen hankittavaan hyödykkeeseen.

Koska toimittajien valinta perustuu jo hankittuun markkinatietoon, hankkijalla olisi tässä menettelyssä myös oikeus valita ja rajata potentiaalisten toimittajien määrää ainoastaan valitsemiinsa toimittajiin. Rajaamisoikeus perustuu siihen, että tarjousten määrän kasvaessa myös hankintaprosessin välilliset kustannukset kasvavat ja vaikuttavat suoraan kilpailutuksesta saatavissa olevaa hyötyyn.

Kevyessä rajoitetussa menettelyssä tarjousten sisältöä ja tarjouspyynnön vaatimuksia täsmentävä vuoropuhelu (esim. puhelimitse) on myös mahdollista. Tarjoajien tasapuolinen kohtelu ei kuitenkaan saa vaarantua.

Hankinnan arvosta, luonteesta ja markkinatilanteesta riippuen menettelyn eri vaiheita voidaan painottaa tarpeen mukaan.

Hankintaprosessi pääpiirteittäin rajoitetussa menettelyssä:

1. Hankinnan kohteen määrittely
2. Sopivien tarjoajien valinta
  - hankintayksikön ajantasaisen markkinatiedon perusteella
  - täydentävä kevyt markkinakartoitus, mikäli markkinatietoa ei ole; kevyt markkinakartoitus voidaan toteuttaa esim. hyödyntäen internetiä ja/tai puhelimitse
  - em. perusteella päätös kuinka monelle soveltuvalle toimittajalle tarjouspyyntö lähetetään
3. Tarjouspyyntöjen lähettäminen
  - hankinnan luonne ohjaa, minkä sisältöinen tarjouspyynnön pitää olla
  - hinta voi olla ainoa vertailuperuste
  - tarjouspyynnöt ensisijaisesti kirjallisina
  - toimitetaan valituille toimittajille sähköpostitse, postitse tai faxilla
4. Tarjouksen tekeminen
  - tarjouksen tekemiseen on varattava riittävä aika, suhteutettava hankinnan luonteeseen

- tarjoukset toimitetaan sähköpostitse, postitse tai faxilla
- 5. Tarjousten vertailu
  - vertailu pelkän hinnan perusteella (tarkka hankinnan kohteen kuvaus, joka sisältää myös halutun laadun tason määrittelyn) tai
  - kokonaistaloudellisen edullisuuden vertailu (laadulliset vertailuperusteet yksiselitteisiä ja vertailu niiden perusteella yksinkertaista)
- 6. Hankintapäätös

### 6.3 Avoin menettely

Avoimessa menettelyssä kaikki hankinnasta kiinnostuneet tarjoajat voivat tehdä tarjouksen ja kaikki otetaan mukaan tarjouskilpailuun. Avointa menettelyä käytetään tilanteissa, joissa hankintayksiköllä on vain rajallisesti tietoa tarjoajista ja tarjonnasta markkinoilla.

Avoimessa menettelyssä hankinnasta ilmoitetaan. Avoimella ilmoittamisella tavoitetaan toimittajia, jotka eivät ole hankintayksikön tiedossa. Ilmoittamisen laajuus ja määrä on suhteutettava ilmoittamisesta saatavissa olevaan hyötyyn. Ilmoittamisen suuntaaminen kannattaa tehdä olemassa olevan markkinatiedon pohjalta ja ilmoittamisvälineet valita kohderyhmän mukaan, joka halutaan tavoittaa.

Tarjouspyynnöt ja tarjoukset tehdään avoimessa menettelyssä ainoastaan kirjallisina, muilta osin voidaan soveltaen toteuttaa samoja periaatteita ja noudattaa samoja menettelytapoja kuin kevennetyn rajoitetun menettelyn esimerkissä.

Hankintaprosessi pääpiirteittäin avoimessa menettelyssä:

1. Hankinnan kohteen määrittely
2. Hankinnasta ilmoittaminen
  - ilmoittamisen laajuus suhteutettava hankinnan laatuun
3. Tarjouspyyntöjen lähettäminen
  - hankinnan luonne ohjaa, minkä sisältöinen tarjouspyynnön pitää olla
  - hankinnan kokoon suhteutetut soveltuvuusperusteet määriteltävä tarjouspyynnössä
  - hinta voi olla ainoa vertailuperuste
  - tarjouspyynnöt kirjallisina
  - toimitetaan niitä pyytävälle ehdokkaille sähköpostitse, postitse tai faxilla
4. Tarjouksen tekeminen
  - tarjouksen tekemiseen on varattava riittävä aika, suhteutettava hankinnan luonteeseen
  - tarjoukset toimitetaan sähköpostitse, postitse tai faxilla
5. Soveltuvuuden arviointi
  - ilmoitettuja hankinnan kohteeseen suhteutettuja soveltuvuusperusteita käyttäen
6. Tarjousten vertailu
  - vertailu pelkän hinnan perusteella (tarkka hankinnan kohteen kuvaus, joka sisältää myös halutun laadun tason määrittelyn) tai
  - kokonaistaloudellisen edullisuuden vertailu (laadulliset vertailuperusteet yksiselitteisiä ja vertailu niiden perusteella yksinkertaista)
7. Hankintapäätös

## 6.4 Kevyt neuvottelumenettely

Pienhankinnoissa voi löytyä perusteet toteuttaa hankinta myös neuvottelemalla. Menettelytavan käyttäminen on tarkoituksenmukaista etenkin silloin jos tarpeen ratkaisemiseksi löytyy vaihtoehtoisia toteuttamistapoja (esim. konsulttipalveluissa), hankinta on toteutettava nopealla aikataululla ja hankinta on myös arvoltaan kansallisen kynnysarvon rajoilla.

Jos hankintayksiköllä ei ole tietoa tarjoajista, kevyt markkinakartoitus voidaan suorittaa esim. puhelimitse tai etsimällä mahdollisia tarjoajia internetistä. Ehdokkaiden soveltuvuutta arvioidaan markkinatiedon pohjalta ja neuvotteluihin valitaan vähintään kaksi.

Neuvottelujen pohjaksi on hyvä määritellä hankintaan liittyvät tarpeet ja tavoitteet. Neuvottelut voidaan toteuttaa esim. puhelimitse ja sähköpostin välityksellä. Neuvotteluista tehdään muistiinpanot ja perustelut, joiden pohjalta hankinta tehdään. Hankintapäätöksen ja muutoksenhaun osalta noudatetaan samoja periaatteita, kuin muista vastaavankokoisista hankinnoista hankintayksikön hankintaohjeissa on määritelty.

## 6.5 Suora osto

Suorassa ostossa hankintayksikkö suorittaa tilauksen ilman tarjouspyyntöä tai tekee hankintapäätöksen tarjouskilpailua järjestämättä vain yhdeltä toimittajalta pyydetyn tarjouksen perusteella.

Myös pienhankinnoissa kannattaa aina hyödyntää kilpailua ja markkinoilla olevaa tarjontaa. Kansalliset kynnysarvot mahdollistavat joustavien, kustannustehokkaiden ja keveiden menettelyjen soveltamisen, joiden avulla hankintayksikkö pystyy tarkoituksenmukaisesti kilpailuttamaan pienet hankinnat. Hankinnan arvo, luonne ja tarjonta markkinoilla määräävät, milloin kilpailuttamista ei enää voida pitää tarkoituksenmukaisena. Jos kilpailutuksesta aiheutuvat kustannukset ylittävän näkyvässä olevan taloudellisen tai muun hyödyn, voidaan perustellusti kyseenalaistaa kilpailutuksen tarkoituksenmukaisuus. Kun yksittäisen hankinnan arvo on erityisen pieni, on kyseessä todennäköisemmin ostos kuin varsinainen hankinta.

Muita erityisiä syitä suoralle ostolle voivat olla esim. erityinen kiire tai tilanne, jossa mahdollisia tarjoajia on poikkeuksellisesti vain yksi. Tällöin kilpailun tähtäävien hankintamenettelyjen soveltaminen olisi epätarkoituksenmukaista ja menettelyistä aiheutuva viive aiheuttaisi enemmän haittaa kun kilpailutuksesta saatavissa oleva hyöty. Kun hankintayksikkö päättää tehdä pienen hankinnan suorana ostona, on päätöksen perustuttava hankintayksikön markkinatietoon olemassa olevasta tarjonnasta ja vallitsevasta hintatasosta.

Suora osto pienhankinnoissa ei ole sama asia kuin hankintalain mukainen suorahankinta, jonka käytölle on hankintalaissa säädetty omat perusteet.