

Näin onnistut julkisissa hankinnoissa

9.4.2026 Kittilän kunnantalo

Katja Kaunismaa & Marianne Hietalahti

Kideve Elinkeinopalvelut



Euroopan unionin
osarahoittama



Elinvoimakeskus



Miksi julkisten hankintojen pitäisi kiinnostaa?

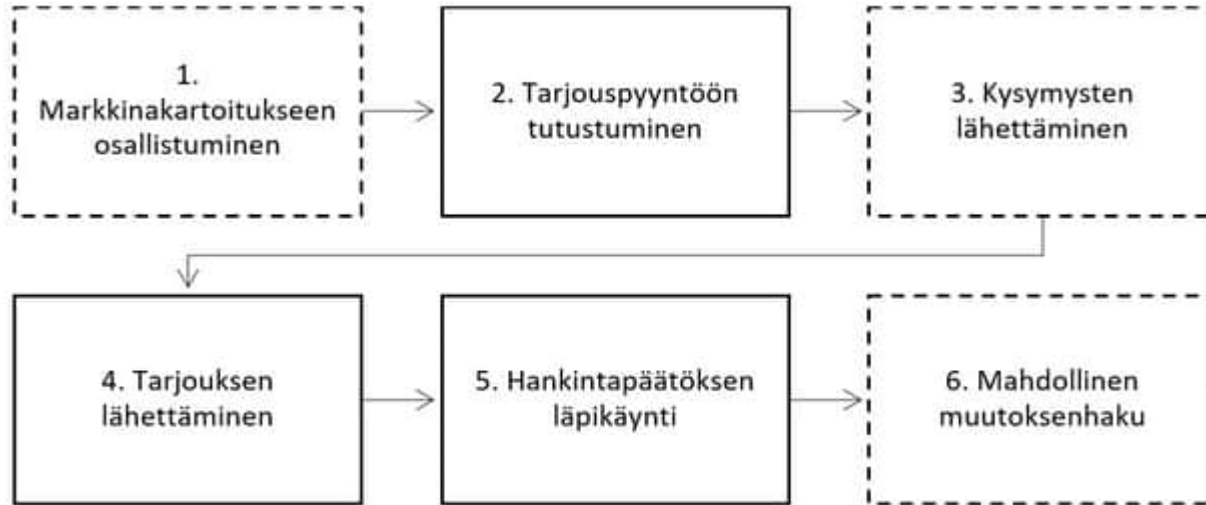
- Julkiset hankinnat = vakaa asiakas
- Maksut varmoja ja sopimukset usein pitkäkestoisia
- Mahdollisuus kasvaa hallitusti
- Referenssit, joilla pääsee eteenpäin myös yksityisille markkinoille

Mitä julkinen hankinta tarkoittaa?

- Julkinen hankinta = kunta, hyvinvointialue, valtio, evankelis-luterilainen tai ortodoksinen kirkko ja seurakunnat, julkisoikeudelliset laitokset jne. ostaa palvelun tai tavaraa
 - Hankintoja säätelevät EU:n perustamissopimuksen yleiset periaatteet: tasapuolisuus, syrjimättömyys, avoimuus ja suhteellisuus
 - Tavoitteena julkisten varojen vastuullinen, taloudellinen, laadukas ja suunnitelmallinen käyttö
- 👉 Ei vaadi erityistä lupaa – mikä tahansa yritys voi osallistua
- 👉 Hankinnat pyrittävä järjestämään niin, että myös pk-yritykset voivat osallistua



Hankintaprosessi yrittäjän näkökulmasta



👉 Yrittäjän tärkein kohta = löytää tarjouspyyntö ja vastata siihen oikein

Mitkä ihmeen kynnyksarvot?

Kynnyksarvot määritellään hankintalaissa ja ne määräävät sovelletaanko hankintalakia

Kansalliset kynnyksarvot

Hankinnan laji	Euroa
Tavarat, palvelut ja suunnittelukilpailut	60 000
Rakennusurakat	150 000
Sosiaali- ja terveyspalvelut (Liite E kohdat 1-4)	400 000
Muut erityiset palvelut (Liite E kohdat 5-15)	300 000
Käyttöoikeussopimukset	500 000

*Kynnyksarvot ylittävät
hankinnat toteutetaan
hankintalakia soveltaen*

EU-kynnyksarvot

Hankinnan laji	Euroa
Tavarat, palvelut ja suunnittelukilpailut	216 000
Rakennusurakat	5 404 000

*Hankinnat julkaistava
Hilma-palvelussa*

Pienhankintojen kynnysarvot – Kittilän pienhankintaohje

Pienhankintoja ovat kansallisen kynnysarvon alittavat hankinnat –
voivat silti olla pk-yritykselle merkittäviä!

Pienhankintoja ovat kansalliset kynnysarvot alittavat hankinnat:

1. alle 60 000 € tavarahankinnat, palveluhankinnat ja suunnittelukilpailut
2. alle 150 000 € rakennusurakat
3. alle 400 000 € sosiaali- ja terveyspalvelut
4. alle 300 000 € muut erityiset palvelut (mm. ruokapalvelut sekä oikeudelliset palvelut)
5. alle 500 000 € käyttöoikeussopimukset

*Kynnysarvot alittavat
hankinnat toteutetaan
hankintayksikön omia
ohjeita noudattaen*



Pienhankintojen hankintatavat Kittilässä

1 Suorahankinta	Alle 5 000 € tavara- ja palveluhankinnat Suorahankinta tehdään valitulta toimittajalta. Erillistä kirjallista hankintapäätöstä ei tehdä eikä toimittajalle lähetetä oikaisuohjetta.
2 Hintatiedustelu	5 000 € – 10 000 € tavara- ja palveluhankinnat Hintatiedustelu tehdään noin viidelle tarjoajalle esim. sähköpostilla tai nettivertailuna ja siitä tehdään sisäinen vertailu tai muistio, joka tallennetaan. Erillistä kirjallista hankintapäätöstä ei tehdä eikä tarjoajille lähetetä oikaisuohjetta.
3 Sähköinen tarjouskilpailu	10 000 € – 60 000 € hankinnat Hankinnat kilpailutetaan Cludia Tarjouspalvelu.fi järjestelmän kautta. Hankinnasta tehdään hankintapäätös, joka lähetetään tarjoajille. Hankintapäätöksen mukana lähetetään oikaisuohje.

Poikkeuksia mm.

Rakennusurakat

- Arvo 20 001 € - 60 000 € -> hintatiedustelu
- Arvo alle 20 000 € -> suorahankinta

Lähde: [Kittilän pienhankintaohje](#) (Kvalt 4.3.2019 § 5)

Mistä (pien)yritys löytää kilpailutukset?

- [Tarjouspalvelu.fi](https://tarjouspalvelu.fi) – Kittilä käyttää kaikkiin kilpailutettaviin hankintoihin
- Lakisääteinen Hilma (www.hankintailmoitukset.fi)
- Kuntien ja hyvinvointialueiden omat sivut
 - <https://kittila.fi/kunta-ja-paatoksenteko/kittilan-kunnan-kilpailutukset>
- Aiemmat hankinnat → ennakointi

Vinkit yritykselle:

- Seuraa oman toimialan hakusanoja
- Tee Hilmaan hakuvahti:
<https://www.hankintailmoitukset.fi/fi/info/hakuvahti>
- Kiinnitä huomiota paikallisiin kilpailutuksiin ja tarkista, voiko isommissa kokonaisuuksissa jättää osatarjouksia



Mikä tarjouspyynnössä on (pien)yritykselle kriittistä?

Kiinnitä aina huomiota:

- Soveltuvuusvaatimukset(liikevaihto, referenssit, resurssit)
 - > Yritykseen liittyvät ominaisuudet, joista ei lähtökohtaisesti tingitä
- Vertailuperusteet (hinta / laatu / molemmat)
 - > Tarjottavaan palveluun/tavaraan liittyvät kysymykset
 - Osa voi olla pakottavia vaatimuksia, joita ei jousteta
 - Mistä voit saada laatupisteitä?
- Pakolliset liitteet – nämä on oltava kunnossa jo tarjouksen jättämisvaiheessa
- Mahdollisuus esittää kysymyksiä – muista myös tutustua jo vastattuihin kysymyksiin!
- Aikataulu – älä jätä tarjouksen jättämistä viime tippaan

⚠️ Yksi kriittinen puuttuva liite = tarjous hylätään



4 Tutustu huolella tarjouspyyntöön

Lue tarjouspyyntö ja kaikki liitteet huolellisesti läpi

- kysy, jos on epäselvää
- nosta esille myös mielestäsi kohtuuttomat vaatimukset
- perehdy kaikkiin esitettyihin kysymyksiin ja vastauksiin - ne ovat olennainen osa tarjouspyyntöä ja tulee huomioida tarjouksessa

Miten voin valmistautua?

Hankintayksikkö haluaa tietoa paikallisista yrityksistä

- Kittilanpalvelut.fi – yrityksesi tiedot maksutta tiedoksi hankkijoille
- Varmista, että tietosi löytyvät netistä ja tiedot ovat ajan tasalla
- Ole aktiivinen! On sallittua lähestyä potentiaalisia ostajia

Huolehdi siitä, että yrityksesi perusdokumentaatio on ajan tasalla:

- Referenssiluettelo
- Ansioluettelot
- Tilaajavastuulain mukainen dokumentaatio

☞ Markkinavuoropuhelu - mahdollisuus vaikuttaa jo ennen kilpailutusta

- Ei sido mihinkään
- Osallistumalla opit tulevista hankinnoista ajoissa & teet yritystäsi tunnetuksi



Hyvä tarjous (pieneltä) yritykseltä

Menestyvän tarjouksen periaatteita:

- Vastaa *täsmälleen* siihen mitä kysytään – ja *kaikkean*, mitä kysytään
- Selkeä rakenne ja kieli
- Kerro miten asiakas hyötyy juuri sinun tuotteestasi ja palvelustasi
- Nimeä kaikki liitetiedostot loogisesti ja lisää yrityksesi nimi esille liitetiedostoihin
- Jätä tarjous ajoissa

Pienyrityksen vahvuus = ketteryys ja asiakasläheisyys



Yleisimmät virheet ja miten ne vältetään

- ✗ Tarjous ei vastaa kysymyksiin
- ✗ Tarjotaan jotain ”parempaa” kuin pyydetään
- ✗ Liitteet puuttuvat
- ✗ Esitetään omia ehtoja
- ✗ Ei hyödynnetä kysymysmahdollisuutta
- ✗ Ei tutustuta kysymyksiin ja annettuihin vastauksiin
- ✗ Viime hetken palautus

✓ **Tarkistuslista ennen lähettämistä!**



Miten aloittaa, jos et ole koskaan tarjonnut?

Konkreettinen polku aloittelijalle:

1. Rekisteröidy tarjoajaksi Tarjouspalvelu.fi ja Hilma -palveluihin
2. Seuraa hankintoja 1–2 kk
3. Varmista näkyvyytesi hankkijoille
4. Osallistu markkinavuoropuheluun (jos järjestetään)
5. Aloita tarjoaminen pienhankinnasta
6. Verkostoidu / tarjoa yhdessä
7. Pyydä palautetta hävityn tarjouksen jälkeen



Lisätietoja

www.hankintailmoitukset.fi -> Hilma

<https://tarjouspalvelu.fi>

[Kittilän hankintaohje, pienhankintaohje ja hankintastrategia](#)

[Kittilän avoimet tarjouspyynnöt](#)

www.kideve.fi/hankintaopas

https://www.yrittajat.fi/app/uploads/public/2021/10/yrityksille_bisnesta_hankinnoista.pdf



Kiitos!



Kittilän kunta

6

vinkkiä onnistuneeseen tarjoukseen julkisessa tarjouskilpailussa

1 Ole tarjous-valmiudessa

Ole löydettävissä netissä ja huolehdi siitä, että tietosi ovat ajan tasalla

Ole aktiivinen - on sallittua lähestyä potentiaalisia ostajia - myös julkisia

Huolehdi siitä, että yrityksesi perusdokumentaatio on ajan tasalla - referenssit, cv:t, tilaajavastuulain mukainen dokumentaatio - näitä tarvitset lähes joka kilpailutuksessa



4 Tutustu huolella tarjouspyyntöön

Lue tarjouspyyntö ja kaikki liitteet huolellisesti läpi

- kysy, jos on epäselvää
- nosta esille myös mielestäsi kohtuuttomat vaatimukset
- perehdy kaikkiin esitettyihin kysymyksiin ja vastauksiin - ne ovat olennainen osa tarjouspyyntöä ja tulee huomioida tarjouksessa



2 Seuraa oikeita kanavia

Julkisista hankinnoista voidaan tiedottaa monissa kanavissa:

- Tarjouspalvelu.fi - useiden käyttämä, myös pienhankinnoille
- Hankintailmoitukset.fi eli Hilma - lakisääteinen yli kansallisen kynnysarvon ylittävälle
- Hankkijan omat www-sivut ja paikallislehdet

5 Huolehdi tarjouksesi sisältö kuntoon

- Vastaa tarjouksessa **kaikkiin** vaatimuksiin, ehtoihin ja kysymyksiin
- Älä esitä omia ehtoja - ne voivat olla hylkäysperuste
- Nimeä liitetiedostot selkeästi ja lisää yrityksesi nimi esille liitetiedostoihin
- Tarkista tarjouksesi ennen lähettämistä
- Älä jätä lähettämistä viime hetkeen!

3 Osallistu markkina-vuoropuheluun

Julkiset hankkijat järjestävät usein markkinavuoropuhelun/ markkinakartoituksen ennen tarjouskilpailun aloittamista.

Osallistu ja ole aktiivinen - näin voit mahdollisesti vaikuttaa tarjouspyynnön lopulliseen sisältöön



6 Päätöksen saatuasi

- Voititko? Onnittelut! Oikaisuvaatimusajan jälkeen pääsette tekemään hankintasopimuksen.
- Jäitkö tällä kertaa ilman voittoa? Päätöksessä tulee kertoa valinnan perusteet. Tutustumalla niihin voit oppia seuraavaa kilpailutusta varten. Onko päätös mielestäsi virheellinen? Voit hakea oikaisua päätöksen ohjeiden mukaisesti.