

Hankintatyöpaja - Julkisten hankintojen perusteet ja kertaus

Kittilä, 13.12.2018

Juho Lehtoviita

Asiantuntija, PTCServices Oy

PTCServices Oy

Suomen johtava julkisten hankintojen asiantuntija ja kouluttaja



Alansa pioneeri.
Perustettu
2004.

Lupaamme:

Asiakkaan tarpeisiin
räätälöityä palvelua.
Ripeästi ja
käytännönläheisesti.

Asiantuntijoita n.

20

Kokemusta
julkisista
hankinnoista yli

200

vuotta.

Vuonna 2017
asiantuntijamme
luennoivat

150 koulutus-
tilaisuudessa

ja teimme
asiantuntijatyötä

8 maassa.

Tuhansia kilpailutuksia.

Alliansseja, ambulanssikyytejä,
arkkitehteja, bussilinjoja, igluja,
katulamppuja, kotihoitoa,
koulurakennuksia, lasten sijaishuoltoa,
lento-opetusta, lumen-aurasta,
lääkäreitä, maatalouslomitusta,
mediatoimistoja, meripelastusveneitä,
putkisaneerauksia, siltoja,
tietojärjestelmiä, tunneleita, älybusseja...

Hoidamme myös yhtiö-,
työ- ja sopimusoikeudelliset
toimeksiannot ja
oikeudenkäynnit.

9.00–12.00

Tilaisuuden avaus ja tavoitteet

Hankinnan määritelmä

- Hankintalain periaatteet ja julkisen hankinnan määritelmä
 - Kilpailuttamisen kynnsarvot
 - Hankinnan arvon laskeminen

Hankinnan suunnittelu, hankinnasta ilmoittaminen ja menettelytavan valinta

- Vinkkejä hankinnan suunnitteluun
- Hankintamenettelyt lyhyesti
- Menettelyn valintaan liittyviä näkökohtia

Hankintailmoituksen tekeminen ja seuranta

- Ilmoitusmenettely-HILMA ilmoituskanava
- Pakolliset ja harkinnanvaraiset poissulkemisperusteet
- Tarjoajan soveltuvuusvaatimukset

12.00–13.00

Lounas

13.00–16.00 Tarjouspyynnön sisältö

- Lain vaatima sisältö
- Hankinnan kohteen kuvaus
- Hankinnan kohteen kuvaus: vähimmäisvaatimukset ja vertailuun vaikuttavat seikat
- Osatarjoukset
- Vertailuperusteet – kokonaistaloudellisen edullisuuden määrittely
- Sopimusehdot osana tarjouspyyntöä

Tarjousten arviointi, valinta ja päätöksen perustelu

- Tarjousten tarkastaminen
- Tarjousten täsmentäminen ja hylkääminen
- Vertailu käytännössä: esimerkit hinta- ja laatuvertailun pisteytyksistä ja laatuvertailun sanallisista perusteluista
- Hankintapäätös ja päätöksen perusteluvelvollisuus
- Päätöksestä ilmoittaminen

Oikeusturvakeinot

- Muutoksenhaku hankinnoissa

Osallistujien kysymyksiä

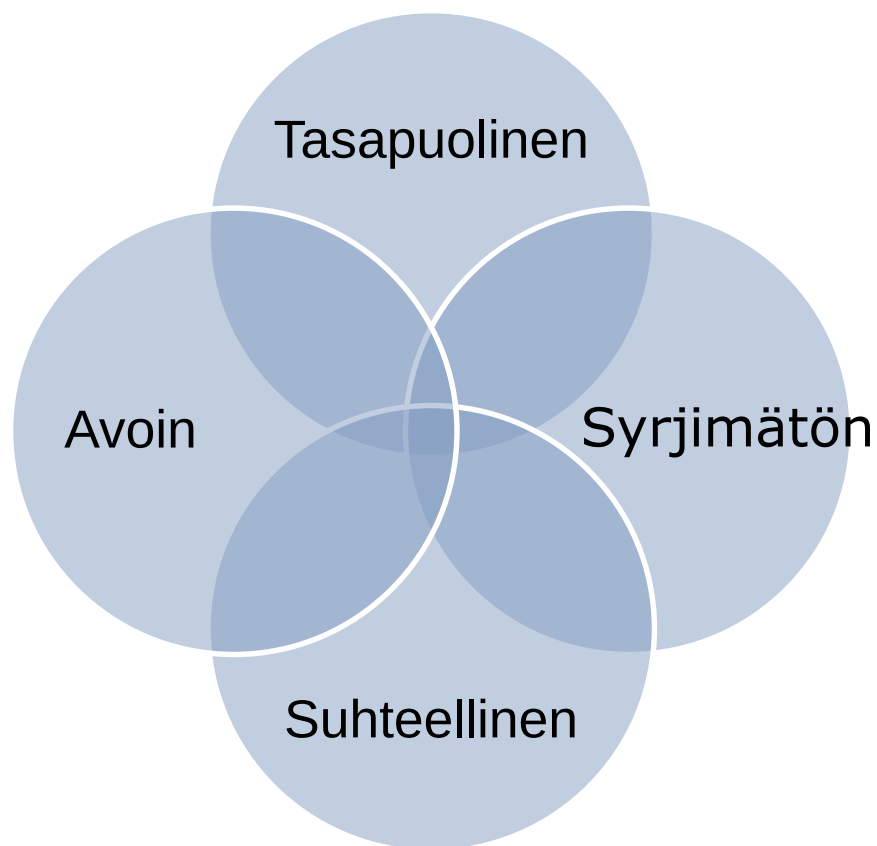
- Käsitellään koulutettavien kysymyksiä julkisista hankinnoista

Tilaisuuden päättäminen

Millaisiin hankintoihin sovelletaan hankintalakia?



Periaatteet ja tavoitteet



- Kilpailullinen
- Tehokas
- Yhteiskuntavastuun huomioiva
- Innovatiivinen
- Laadukas
- Pk-yritykset huomioiva
- Pienhankintojen avoimuus

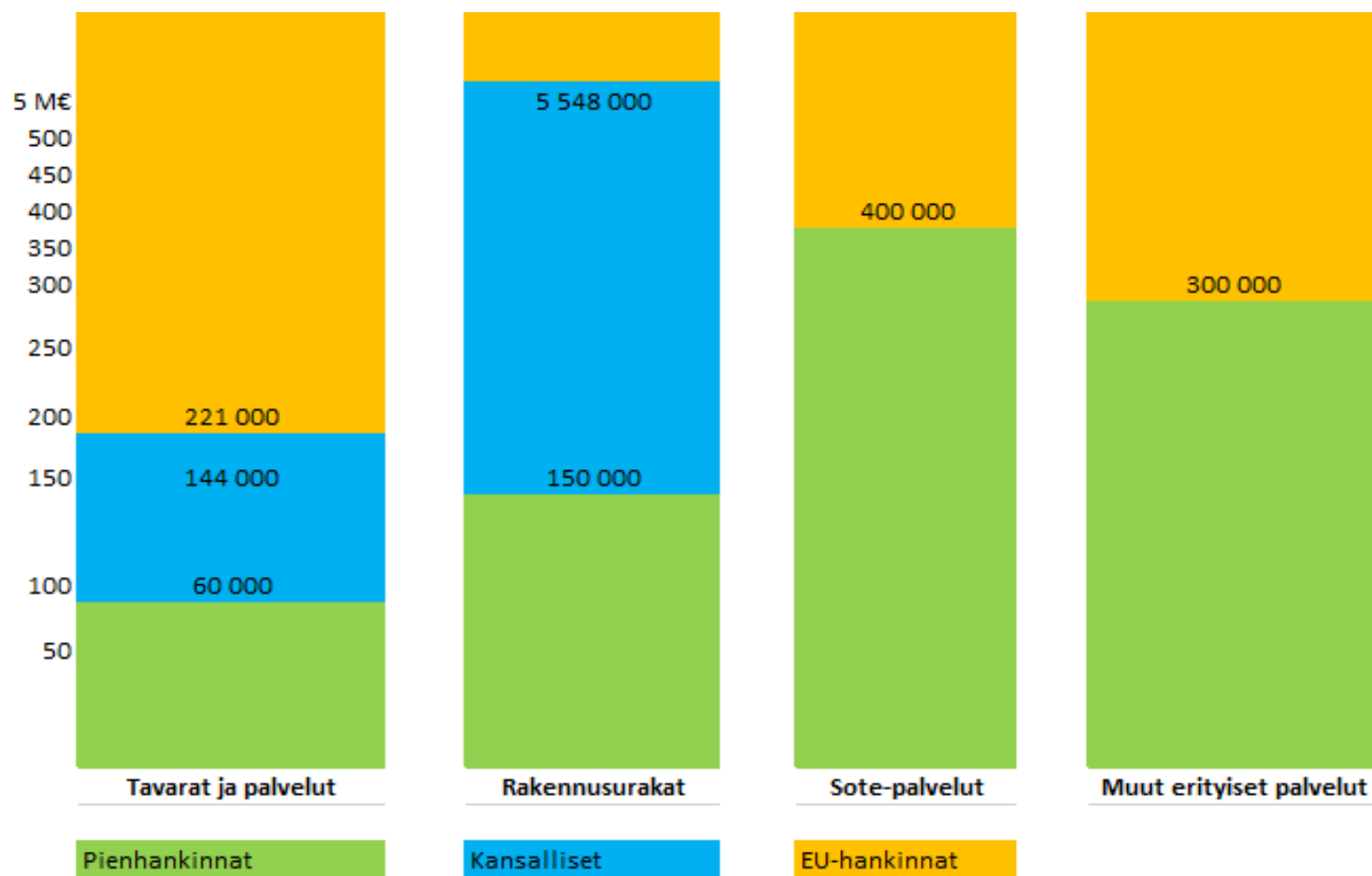
Hankintasääntelyn soveltamisala: Hankintayksikkö

- Hankintasäännöksiä sovelletaan **hankintayksiköiden** tekemiin hankintoihin
- Hankintalain määrittelemiä **hankintayksiköjä** ovat:
 - Valtion viranomaiset
 - Kunnat, kuntayhtymät
 - **Ev.lut. kirkko, ortodoksinen kirkko ja seurakunnat**
 - Valtion liikelaitokset
 - Julkisoikeudelliset laitokset (esim. Finnpro, Yleisradio, kuntien yhtiöt)
 - Ostaja, joka saa julkista tukea hankintaan yli 50 % em. hankintayksiköltä (esim. ESR-/EAKR-tuet, Veikkauksen tuet yms. julkiset tuet)

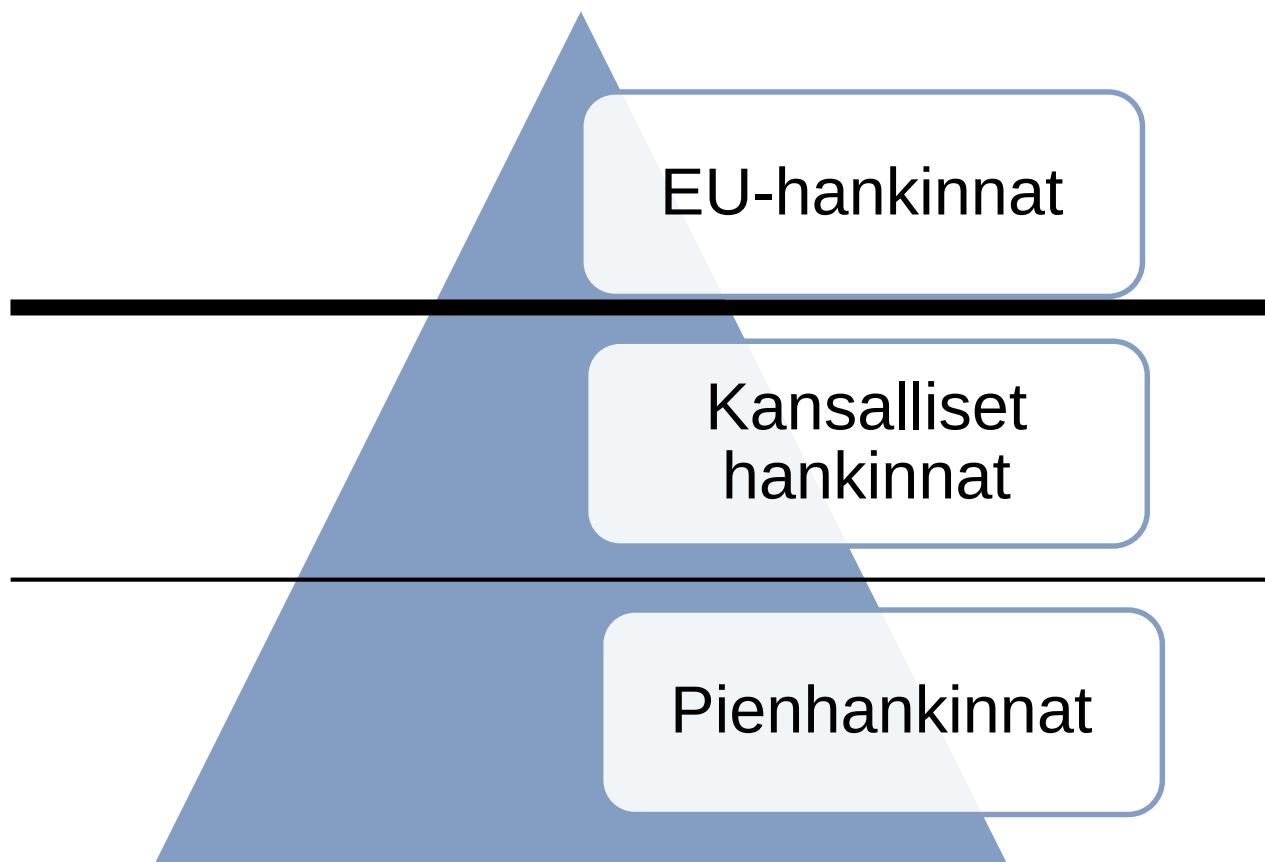
Hankintasääntelyn soveltamisala: Julkisen hankinnan määritelmä

- Hankintasopimus on sopimus:
 - joka on tehty yhden tai usean hankintayksikön ja yhden tai usean toimittajan välillä; ja
 - jonka tarkoituksena on rakennusurakan toteuttaminen, tavaran hankinta tai palvelun suorittaminen taloudellista vastiketta vastaan
 - Taloudellinen vastike ei tarkoita pelkästään rahallista korvausta.
- Käyttöoikeussopimus
 - = taloudellista vastiketta vastaan tehty kirjallinen sopimus, jolla yksi tai usea hankintayksikkö siirtää rakennusurakan toteuttamisen/palvelun tarjoamisen ja siihen liittyvän toiminnallisen riskin yhdelle tai usealle toimittajalle ja jossa siirtämisen vastikkeena on joko yksinomaan rakennettavan kohteen käyttöoikeus tai tällainen oikeus ja maksu yhdessä

Hankintamenettelyt; kynnysarvot (€, alv 0 %)



Hankintasäännösten soveltaminen arvon mukaan



Hankinnan ennakoidun arvon laskeminen, yleissäännöt

- Ennen kilpailuttamista on laskettava hankinnan ennakoitu arvo → tämä arvon perusteella katsotaan, ylittyykö kilpailuttamisen kynnyсарvo.
- Määritelmä = suurin maksettava kokonaiskorvaus ilman arvonlisäveroa, mukaan lukien optiovuodet
- Paras, perusteltu arvio hankintailmoituksen tai tarjouspyynnön lähetyshetkellä.
- Hankintojen pilkkomiskielto – ei saa pilkkoa keinotekoisesti, jotta vältettäisiin kynnyсарvon mukainen kisa.
 - Eri asia kuin hankinnan jakaminen osiin – osien arvot lasketaan yhteen, kun kynnyсарvoa määritellään

Hankinnan suunnitleminen ja markkinatarkoitus



Hankintalaki ohjaa *menettelyä*.

Se, minkälaisia hankinnat ovat,
on kiinni tilaajasta.

Hyvät hankinnat vaativat
osaamista ja tahtotilaa.

Huolellinen suunnittelu – onnistunut hankinta

- Hankinnan suunnittelulle tulee varata riittävästi aikaa.
 - Huolellinen suunnittelu ehkäisee sudenkuoppia hankintamenettelyn aikana.
 - Kiire puolestaan lisää niiden riskiä.
- Aikataulutuksessa on huomioitava hankinnan kohde ja hankintamenettelyjen määräajat.
- **Jos on aikaa ja resursseja, tee markkinakartoitus.**

Aikataulut riippuvat hankinnasta

Hankinnan arvo ja
vaativuus

Suuri mutkikas
hankinta

Keskisuuri mutkikas
hankinta

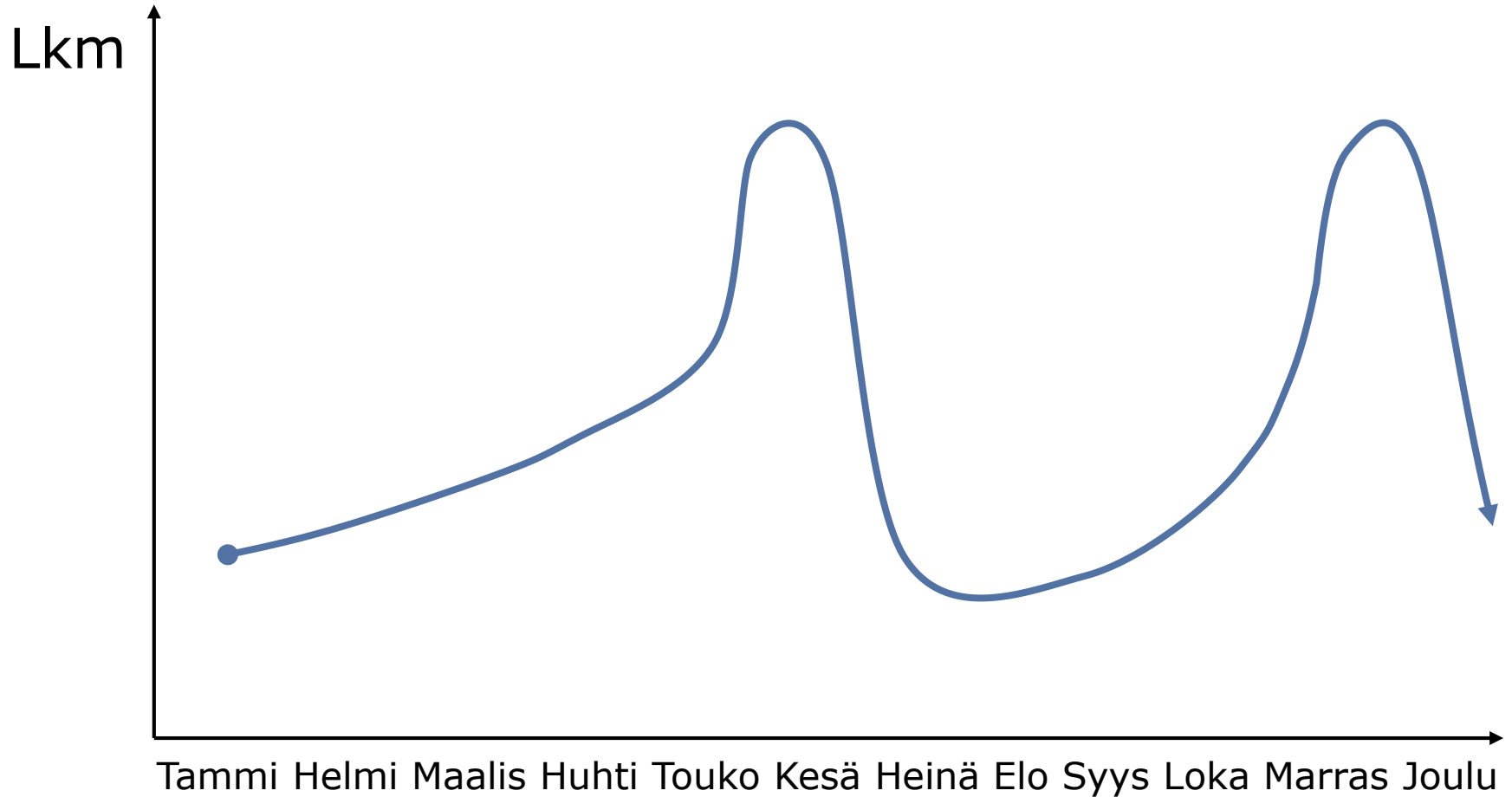
Pieni mutkikas
hankinta

Suuri rutiinihankinta

Pieni rutiinihankinta

1 kk 2 kk 3kk 4kk 5kk 6kk 7kk 8kk 9 kk 10 kk 11 kk 12 kk

Huomioi "hankintaruuhkat"



Hankintamenettelyjen määräajat

- Kansalliset menettelyt → ei määräaikoja
- EU-hankinnat:
 - Avoin menettely, tarjousaika 30 pv
 - Käytännössä **3 kk** ->
 - Rajoitettu menettely, 30+25 pv
 - Käytännössä **4 kk**->
 - Neuvottelumenettely, 30 + 25 + neuvottelut
 - Käytännössä **5 kk** ->
 - Kilpailullinen neuvottelumenettely, 30 + 25
 - Käytännössä **4 kk** ->
- **Tarkat määräajat HILMA:ssa →**
<https://www.hankintailmoitukset.fi/fi/docs/ilmoitusmenettely/>

Uudet määräajat (aiemmat määräajat)	Sähköinen hankintailmoitus ja tarjouspyyntö	Sähköinen tarjous	Paperiversiot (art 22)
Avoin menettely	35 (40)	30	40 (52)
Avoin ja ennakoilmoitus	15 (22)	-	20 (22)
Avoin nopeutettu	15	-	-
Osallistumishakemus	30 (30)	-	- (37)
Osallistumishakemus, nopeutettu	15 (10)	-	- (15)
Tarjousaika (rajoitettu, neuvottelumenettely)	30 (35)	25 Muut kuin keskushallinto- viranom. 10	35 Muut kuin keskushallinto- viranom. 15 (40)
Tarjousaika (raj., nm), ennakoilmoitus	10 (22)	-	15 (22)
Tarjousaika (raj., nm), nopeutettu	10 (10)	-	- (10)

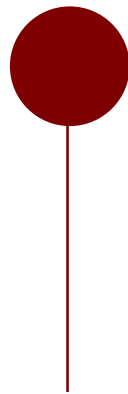
Markkinakartoitus: yleistä

- Tehdään ennen hankintailmoituksen julkaisua
- Hankinnan valmistelua varten
 - Tietoa toimittajille ja toimittajilta
 - Esim. suunnitelmat ja vaatimukset
- Hankintayksikkö voi käyttää esim.:
 - Riippumattomia asiantuntijoita
 - Muita viranomaisia
 - Toimittajia
- Markkinakartoitus ei saa johtaa kilpailun vääristymiseen
 - Avoimuus ja syrjimättömyys

Markkinakartoitus käytännössä

- Markkinakartoitusta voidaan tehdä itsenäisesti → Internet, HILMA, YTJ yms.
- Markkinakartoitusta voidaan tehdä potentiaalisilta tarjoajilta:
 - Tietopyynnöt
 - Esittelytilaisuudet
 - Tarjouspyyntöluonnoksen kommentointi
- Pyydetään esim. tarjoajien näkemyksiä hankinnan vaatimuksista.
- Markkinakartoituksessa saadut tiedot voidaan ottaa huomioon varsinaisessa kilpailutuksessa → katsotaan oikeustapauksia PTCS:n JulkiSet-palvelusta.

Hankintamenettelyt



Hankintamenettelyn valinta ja menettelyt

- Hankintamenettely = tapa, jolla kilpailutusprosessi viedään läpi
- Menettelyllä voi olla suuri vaikutus hankintaprosessin läpivientiin ja lopputulokseen.
- Vaikutusta myös resurssien käyttöön ja läpivientiin kuluvaan aikaan.
 - Tällä perusteella menettelyä ei tule valita, kiire ei ole nopeutta.

EU-hankinnoissa

- EU-hankinnoissa on mahdollista käyttää vain hankintalaissa määriteltyjä hankintamenettelyjä:
 - Avoin menettely
 - Rajoitettu menettely
 - Neuvottelumenettely
 - Kilpailullinen neuvottelumenettely
 - Innovaatio-kumppanuus
 - Suorahankinta
- Avoin menettely ja rajoitettu menettely ovat aina käytettävissä, muiden käyttö edellyttää erityisiä perusteita (määritelty hankintalaissa).

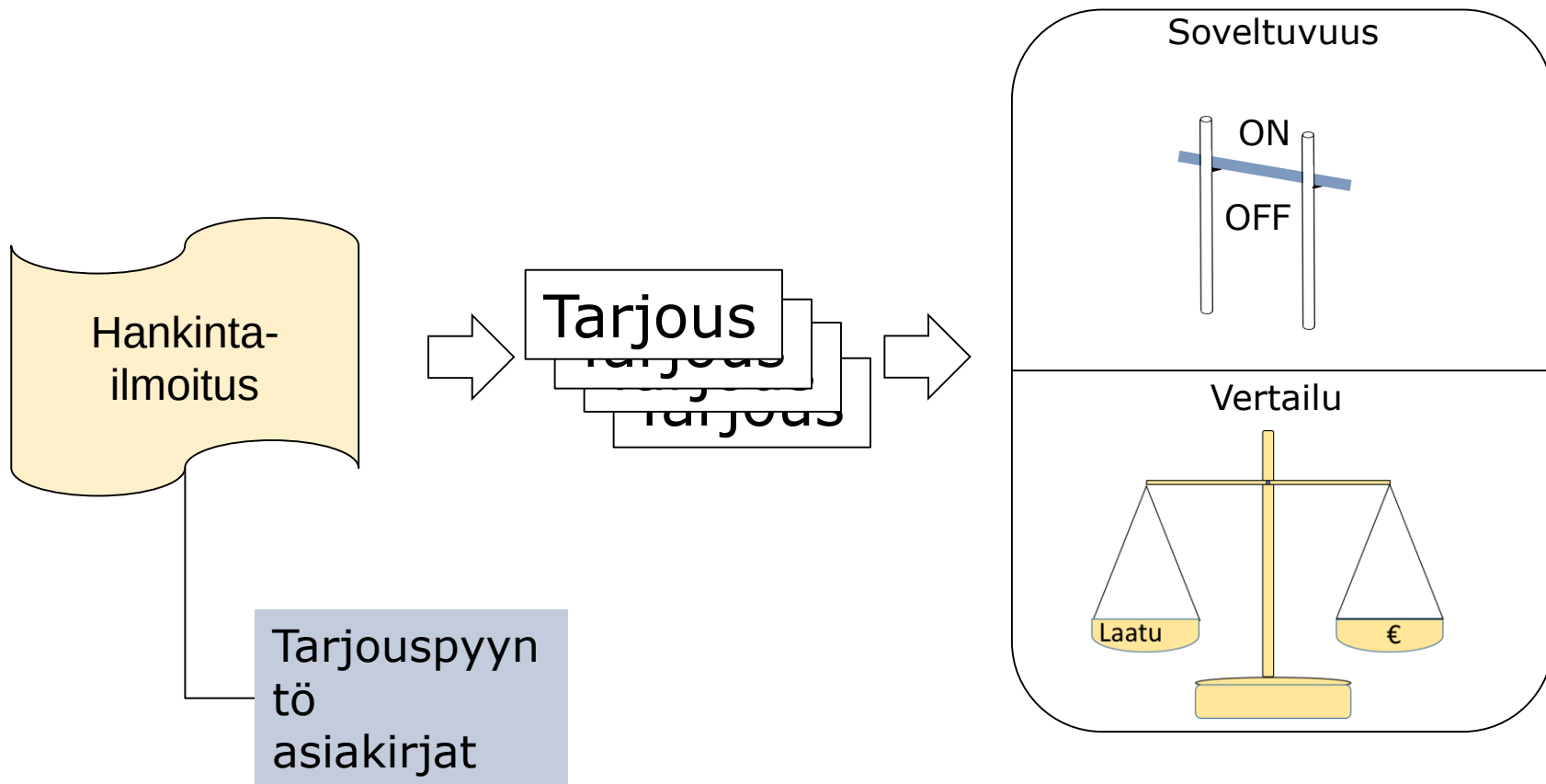
Kansalliset menettelyt

- Menettelyn on oltava hankintalain periaatteiden mukainen:
 - hankintamenettelyn osallistujia ja muita toimittajia on kohdeltava tasapuolisesti ja syrjimättömästi sekä toimittava avoimesti ja suhteellisuuden vaatimukset huomioon ottaen
- Hankintayksikön pitää kuvata menettely ja hankinnasta pitää ilmoittaa
- Sähköisyys on vapaaehtoista, samoin ESPD
- Soveltuvuusvaatimukset ja vertailuperusteet – periaatteiden mukaisesti

Avoin menettely, EU-hankinta

- Avoin menettely on useimmiten käytetty hankintamenettely.
- Avoimen menettelyn "idea": kuka tahansa voi tutustua tarjouspyyntöön ja tehdä tarjouksen.
- Aina käytettävissä (käyttäminen ei vaadi erityisten edellytysten täyttymistä)
- Hyvä menettely "perushankintoihin"
- Muissa hankintamenettelyissä tarjousten tekemistä on rajoitettu:
 - Kaikki halukkaat tarjoajat eivät välttämättä pääse tekemään tarjousta.

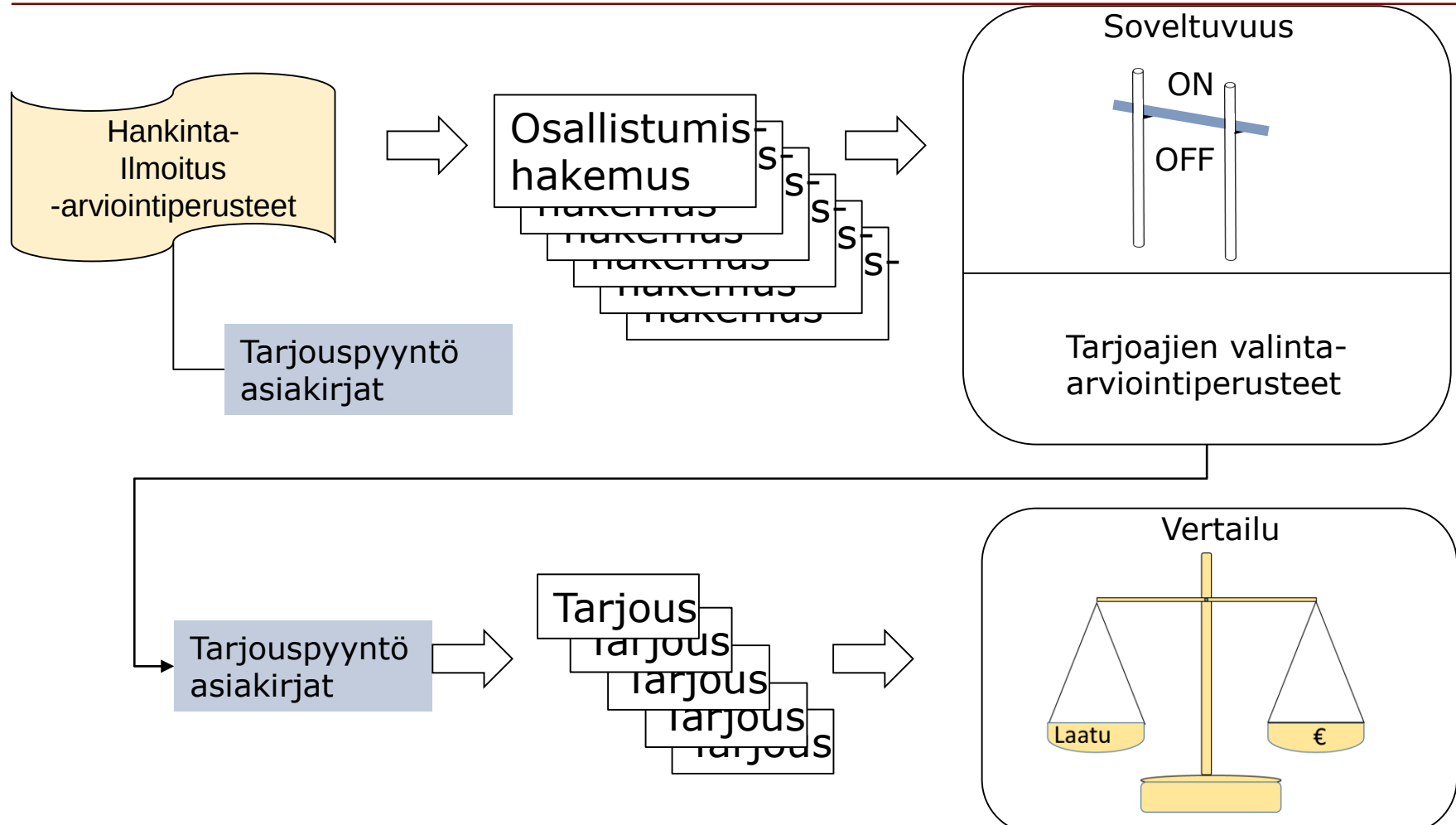
Avoin menettely EU-hankinta



Rajoitettu menettely, EU-hankinta

- Ero avoimeen menettelyyn: menettely on kaksivaiheinen
 - Tarjouspyynnöstä kiinnostunut yritys ei suoraan tee tarjousta, vaan osallistumishakemuksen.
 - Osallistumishakemuksen jättäneistä valitaan tarjoajat, jotka voivat tehdä tarjouksen
- Hankintayksikkö voi rajoittaa tarjoajien määrää.
 - Valittava kuitenkin vähintään 5 tarjoajaa, jollei soveltuvia ole vähemmän.
- Sopii käytettäväksi esim. kun tarjousten vertailu on työlästä ja on odotettavissa, että tarjoajia avoimessa menettelyssä olisi paljon.

Rajoitettu menettely EU-hankinta



Neuvotteluja sisältävät menettelyt

- Neuvottelumenettely, kilpailullinen neuvottelumenettely, innovaatiokumppanuus
 - Näiden käytölle on asetettu omat edellytykset hankintalaissa.
 - Soveltuvat lähtökohtaisesti ”monimutkaisempiin” hankintoihin.
- Tarjoajien valinta samalla periaatteella kuin rajoitetussa menettelyssä → karsitaan soveltuvuuden perusteella.
- Valittujen tarjoajien kanssa käydään neuvotteluja tarjoajien antamien alustavien tarjousten perusteella.

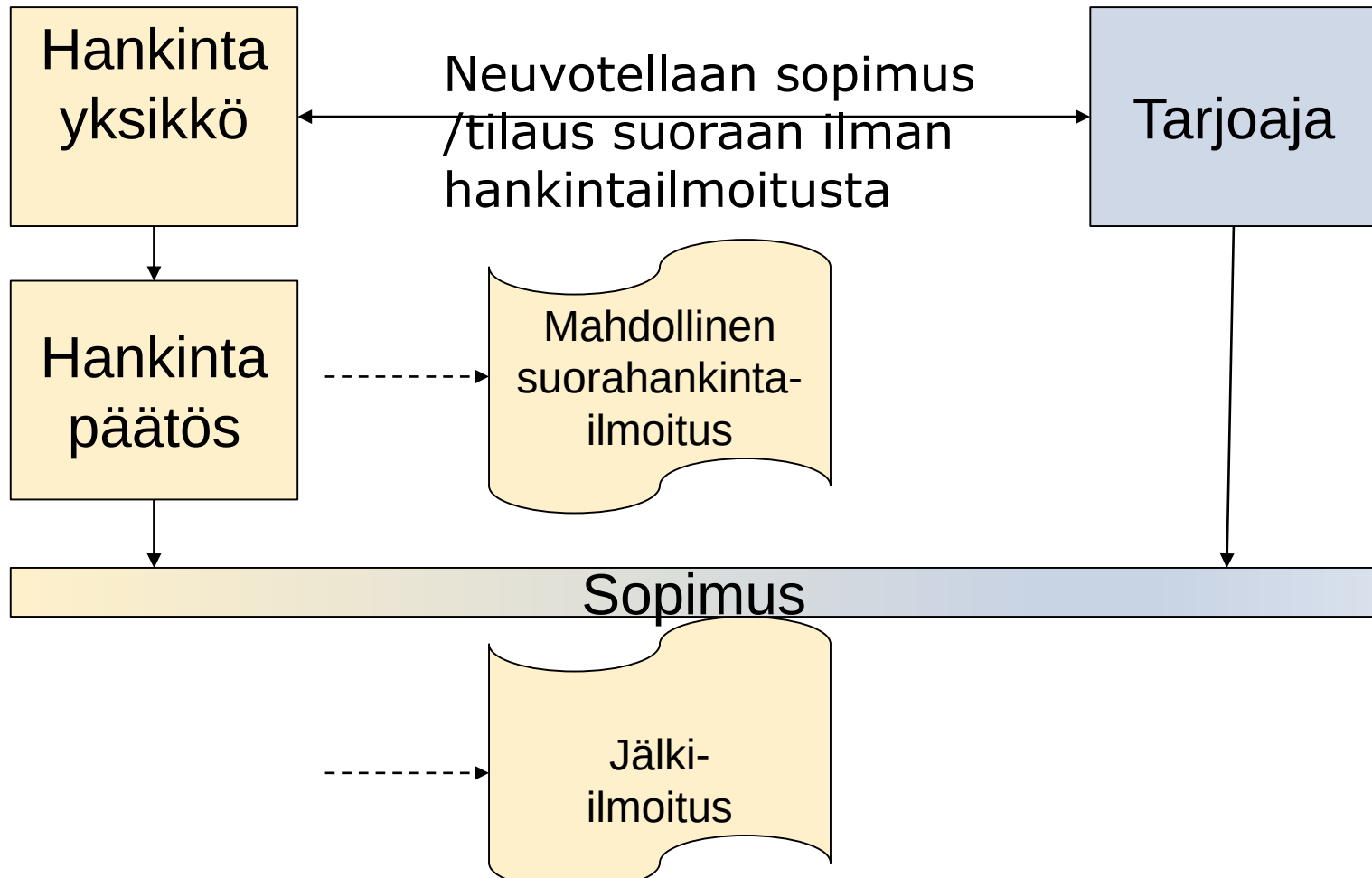
Neuvotteluja sisältävät menettelyt

- Neuvottelujen kohde riippuu hankintamenettelystä.
 - Neuvottelumenettely: neuvotellaan hankintasopimuksen ehdoista
 - Kilp. Neuvottelumenettely: neuvotellaan niiden keinojen kartoittamiseksi, joilla voidaan parhaiten täyttää hankintatarpeet.
 - Innovaatiokumppanuus: neuvotellaan innovatiivisen tavarán, palvelun tai urakan kehittämiseksi sekä näiden hankkimiseksi.
- Neuvottelumenettely ja kilp. neuvottelumenettely: Neuvotteluvaiheen jälkeen lähetetään lopullinen tarjouspyyntö, jonka perusteella tarjoaja tekee tarjouksen.

Suorahankinta

- Samat säännöt sekä kynnysarvot ylittäviin että kynnysarvot alittaviin hankintoihin
- Edellyttää laissa nimenomaan mainitun suorahankintaperusteen olemassaoloa
 - Nyrkkisääntö: "suorahankintaperustetta ei ole"
- Perusteita tulee tulkita suppeasti – hankintayksikön on osoitettava, että suorahankinnalle on ollut lainmukainen peruste.
- Oikeuskäytännössä suorahankinnat "tyrmätään" usein.

Suorahankinta



Suorahankinta – tulokseton hankintamenettely

- Avoimessa tai rajoitetussa menettelyssä ei ole saatu lainkaan osallistumishakemuksia tai tarjouksia taikka soveltuvia osallistumishakemuksia tai tarjouksia; lisäedellytyksenä on, että alkuperäisiä tarjouspyynnön ehtoja ei olennaisesti muuteta
- Tarjoustusta ei soveltuvana tarjouksena, jos se on hankintasopimuksen kannalta tarpeeton eikä ilmeisesti täytä hankintailmoituksessa tai tarjouspyynnössä määriteltyjä hankintayksikön tarpeita ja vaatimuksia ilman oleellisia muutoksia.
- Osallistumishakemusta ei pidetä soveltuvana, jos toimittaja on suljettava tai voidaan sulkea tarjouskilpailun ulkopuolelle pakollisen tai harkinnanvaraisen poissulkuperusteen nojalla taikka jos se ei täytä asettamia soveltuvuusvaatimuksia

Suorahankinta – vain tietty toimittaja kykenee hankinnan toteuttamiseen

- Teknisestä tai yksinoikeuden suojaamiseen liittyvästä syystä vain tietty toimittaja voi toteuttaa hankinnan; lisäedellytyksenä on, että järkeviä vaihtoehtoisia tai korvaavia ratkaisuja ei ole eikä kilpailun puuttuminen johdu hankinnan ehtojen keinotekoisesta kaventamisesta

Suorahankinta – vain tietty toimittaja kykenee hankinnan toteuttamiseen

- Hankinnan tarkoituksena on ainutkertaisen taideteoksen tai taiteellisen esityksen luominen tai hankkiminen;

Suorahankinta – äärimmäinen kiire

- Sopimuksen tekeminen on ehdottoman välttämätöntä, eikä säädettyjä määräaikoja voida noudattaa hankintayksiköstä riippumattomasta, ennalta arvaamattomasta syystä aiheutuneen äärimmäisen kiireen vuoksi.
- Esimerkkitapaus:
<https://julkiset.fi/lyhennelmat/mao-16-16-sopimuksen-purkamisesta-aiheutunut-kiire-ei-ollut-riittava-peruste-tietojarjestelman-suorahankinnalle/>

Miten laaditaan hankintailmoitus ja tarjouspyyntö?



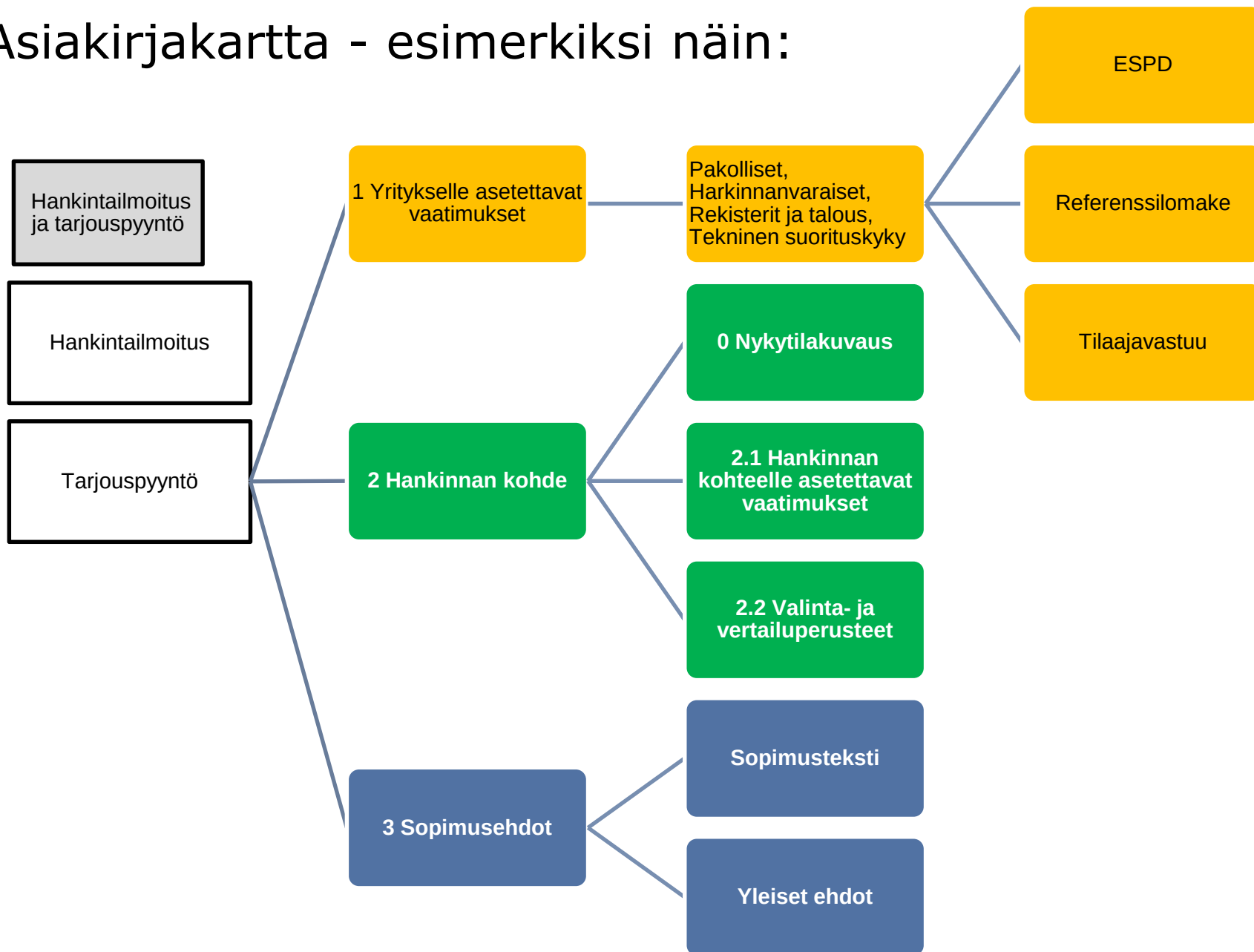
Hankinnasta ilmoittaminen

- www.hankintailmoitukset.fi → HILMA
- Huom! Cloudia-kilpailutusjärjestelmässä on HILMA-integraatio → samalla "prosessilla" hoidetaan hankintailmoitus ja tarjouspyyntö.
- HILMAssa julkaistaan sekä EU-kynnysarvot ylittäviä että alittavia ilmoituksia → EU-ilmoitukset TEDiin
- Ilmoituksen julkaiseminen edellyttää rekisteröitymistä
- Hankintailmoituksen julkaiseminen pakollista
 - täydellinenkin tarjouskilpailu voi mennä pieleen heti alkuvaiheessa, jos:
 - Ilmoitus jätetään julkaisematta
 - Käytetään väärää ilmoituslomaketta (mm. kansallisille ja EU-hankinnoille omansa)

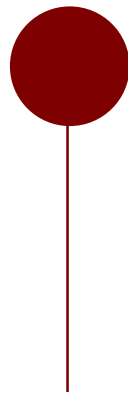
Hankinnan CPV-koodi ja oikea kynnysarvo

- Hankinnalle on määriteltävä CPV-koodi (tai koodit) hankintailmoituksessa. CPV-koodi kuvaa hankinnan kohdetta.
- CPV-koodisto = yhteinen hankintanimikkeistö (common procurement vocabulary)
- CPV määrittää osaltaan myös hankintatyypin ja oikeat kynnysarvot: onko kyseessä tavara, palvelu, urakka, sote, muut palvelut tms.
- Kun tiedät hankinnan kohteen ja CPV koodin, tarkasta pykälät, kuten 8 – 14 § ja hankintalain liitteet, kuten B: rakentaminen sekä E: sote ja muut erityiset palvelut – saat selville mitä sääntöjä sovelletaan ja mitkä ovat oikeat kynnysarvot

Asiakirjakartta - esimerkiksi näin:



*Tarjoajien soveltuus:
pakolliset poissulkuperusteet,
harkinnanvaraiset
poissulkuperusteet ja
soveltuvuusvaatimukset*



Pakolliset ja harkinnanvaraiset poissulkuperusteet

- Hankintalaissa (80-81 §) on säädetty ns. pakollisista poissulkemisperusteista ja harkinnanvaraisista poissulkemisperusteista.
 - Pakollisilla poissulkemisperusteilla tarkoitetaan sellaisia tarjoajaan liittyviä seikkoja, esim. rikoksia, joiden perusteella tarjoaja on pakko sulkea pois tarjouskilpailusta.
 - Harkinnanvaraisilla poissulkemisperusteilla tarkoitetaan puolestaan sellaisia seikkoja, joiden perusteella hankintayksikkö *voi* harkintansa mukaan sulkea tarjoajan pois tarjouskilpailusta. Hankintayksikön ei kuitenkaan ole pakko sulkea tarjoajaa pois tarjouskilpailusta, vaikka sitä rasittaisikin jokin harkinnanvarainen poissulkemisperuste.

1 Yritykselle
asetettavat
vaatimukset

*Tarjoajaa (yritystä)
koskevat
soveltuvuusvaatimukset*



Kaksivaiheisuuden periaate julkisissa hankinnoissa: 1) yritys 2) kohde

- Kaksivaiheisuuden periaate = tarjoajaa koskevat vaatimukset on eroteltava hankinnan kohdetta koskevista vaatimuksista ja vertailuperusteista.
 - 1) Tarjoajaa koskevat vaatimukset liittyvät siihen, pystyykö yritys kokonsa, taloutensa ja toimintansa puolesta suoriutumaan hankinnan toteuttamisesta ja onko yritys sopiva toimimaan julkisen sektorin kumppanina = **TARJOAJAN SOVELTUVUUSVAATIMUKSET**
 - 2) Hankinnan kohdetta koskevat vähimmäisvaatimukset → millaisia ominaisuuksia hankittavan tuotteen tai palvelun on täytettävä

Yleisohjeita vaatimusten asettamisesta

- Vaatimukset asetettava ennalta – niitä ei saa muuttaa jälkeenpäin
- Kutsutaan mm. poissulku-/soveltuvuus-/kelpoisuus-/vähimmäis- tai nimillä
- Oltava perusteltavissa hankinnan kohteen kannalta, laajuus, luonne, käyttötarkoitus =huomioitava suhteellisuusperiaate
- Kannattaa ilmoittaa asiakirjoissa *selvästi* milloin vaatimuksen pitää täyttyä (kyllä/ei)
 - ✓ "Liikevaihdon on oltava vähintään 100 000 euroa"
 - ❖ "Toivomme, että liikevaihtoa olisi noin 100 000 euroa"
- Muista, ettei soveltuvuusvaatimuksia saa "ylimitoittaa"! Katsotaan oikeustapauksia PTCS:n JulkiSet-palvelusta.

Vaatimusten reunaehdoja

1 Pakolliset poissulkuperusteet

- mm. talousrikokset /80 §

2 Harkinnanvaraiset poissulkuperusteet

- mm. konkurssi, verovelka, velkasaneeraus /81 §

3 Rekisteritiedot, talous- ja rahoitustilanne

- mm. kaupparekisteri- ja tilinpäätöstiedot /83, 84 ja 85 § ja liite D

Määrittele
Muuten ei
voi vaatia

4 Tekninen suorituskyky ja ammattitaito

- mm. koulutus, toimitukset, laadunvarmistus / 83, 86 § ja liite D

Poissulku-
perusteet

Soveltuvuus-
perusteet

Rajoitettu ja neuvottelumenettelyt:
Soveltuvien ehdokkaiden arviointiperusteet

Soveltuvuuden osoittaminen EU-hankinnoissa: ESPD-lomake

- EU-hankinnoissa tarjoajaa osoittaa ensivaiheessa soveltuvuutensa "ESPD-vakiolomakkeella"
 - Perustuu EU-asetukseen N:o 2016/7, jonka liitteenä on vakiolomake
 - Tarjoaja antaa lomakkeella vakuutuksen kyvystään hankinnan toteuttajaksi
- Pääsääntö: lopulta **vain voittaneelta** pyydetään konkreettiset, soveltuvuuden täyttymistä osoittavat asiakirjat ja todistukset
 - HY voi pyytää muiltakin / muissa vaiheissa
 - Tietoja / asiakirjoja ei kuitenkaan saa vaatia jos tiedot saatavilla maksuttomista tietokannoista
- Lisätietoja ESPD:stä,
<http://tem.fi/documents/1410877/2132242/ESPD-v%C3%A4line/248a72a3-8921-4f11-b316-d9df153b784c>

Esimerkkejä erilaisista vaatimuksista ja todistuksista 1/2

Vaatimus	Todiste vaatimuksen täyttymisestä
X. TARJOAJAN TALOUDELLINEN TILANNE X.1 Tarjoajan taloudellista tilannetta ja luottokelpoisuutta kuvaavan luottoluokituksen tulee olla vähintään tasolla tyydyttävä (A), käytettäessä asteikkoa AAA-C. Luottoluokitusta koskeva selvitys voidaan pyytää missä tahansa hankinnan vaiheessa, mutta se on annettava viimeistään ennen sopimuksen allekirjoitusta, jos tarjoaja tulee valituksi. Tarjoajan taloudellinen tilanne arvioidaan tarjousten jättöhetkellä vallitsevan tilanteen mukaisesti.	Alustava näyttö ESPD lomakkeella Pyydettäessä: Suomen Asiakastieto Oy:n tai vastaavan luottoluokittajan Rating – raportti.

Esimerkkejä erilaisista vaatimuksista ja todistuksista 2/2

Vaatus	Todiste vaatimuksen täyttymisestä
X. VASTUUVAKUUTUS X.1 Tarjoajalla on oltava voimassaoleva toiminnan vastuuvakuutus, joka kattaa hankinnan kohteena olevien palveluiden toimialaan liittyvät työt, ja jonka korvaussumma on vähintään 1 000 000 euroa.	Alustava näyttö ESPD lomakkeella Pyydetäessä: Vakuutusyhtiön todistus vakuutuksesta Tilaajavastuuraportti

Tarjouspyynnön sisältö



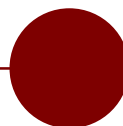
”Tarjouspyynnön sisällysluettelo” (hankintalain 68 §)

- 1) hankinnan kohteen määrittely tai hankekuvaus sekä hankinnan kohteeseen liittyvät
muut laatuvaatimukset;
- 2) viittaus julkaistuun hankintailmoitukseen;
- 3) määräaika tarjousten tekemiselle;
- 4) osoite, johon tarjoukset on toimitettava;
- 5) kieli tai kielet, joilla tarjoukset on laadittava;
- 6) tarjousasiakirjojen esittämistä ja muotoa koskevat muut vaatimukset;
- 7) kilpailullisessa neuvottelumenettelyssä neuvottelujen alkamispäivä sekä neuvotteluissa käytettävä kieli tai kielet;

”Tarjouspyynnön sisällysluettelo” (jatkuu)

- 8) ehdokkaiden tai tarjoajien taloudellista ja rahoituksellista tilannetta, teknistä soveltuvuutta ja ammatillista pätevyyttä koskevat ja muut vaatimukset sekä pyyntö täydentää yhteinen eurooppalainen hankinta-asiakirja ja luettelo asiakirjoista, joita ehdokkaan tai tarjoajan sekä tarjouskilpailun voittaneen tarjoajan on soveltuvuuden arviointia varten toimitettava;
- 9) kokonaistaloudellisen edullisuuden perusteet ja niiden suhteellinen painotus, kohtuullinen vaihteluväli tai poikkeuksellisissa tapauksissa vertailuperusteiden tärkeysjärjestys;
- 10) tarjousten voimassaoloaika;
- 11) keskeiset sopimusehdot;
- 12) muut tiedot, joilla on olennaista merkitystä hankintamenettelyssä ja tarjousten tekemisessä.
- **Hyödynnä malliasiakirjoja tarjouspyynnön laadinnassa. → <https://julkiset.fi/asiakirjat/>**

Hankinnan kohteen kuvaus ja vertailuperusteiden määrittely

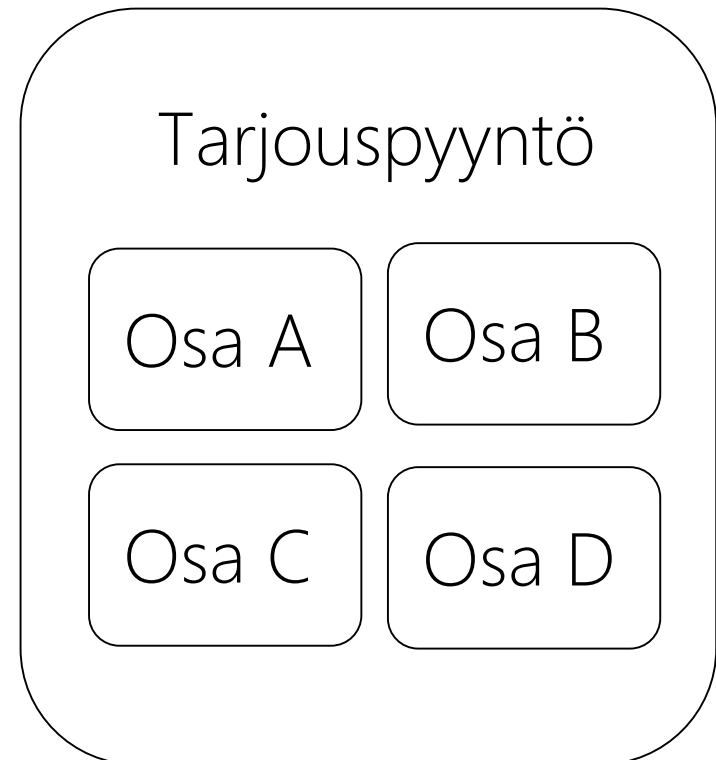


Hankinnan kohteen kuvaus tarjouspyynnössä

- Kohteen voi kuvata haluamallaan tavalla: speksi, palvelukuvaus, tavoitekuvaus, urakkaohjelma jne.
- Kuvauksen perusteella tarjoajan pitää saada selko siitä, mitä pitää tarjota.
- Hankintayksikkö ei voi tarjousten jättämisen jälkeen enää keksiä uusia ehtoja tai vaatimuksia:
 - ..eli tarjouspyyntö on kilpailutuksen avain **sellaisenaan**
 - Tosin: Hankintayksikkö voi tarjousaikana antaa tarkentavia lisätietoja "kysymys-vastaus"-mekanismilla
 - Merkittäviä muutoksia ei saa tehdä: Virheet korjattava HILMA:ssa korjausilmoituksena

Hankintojen jakaminen - suositeltua

- **Yhden** tarjouspyynnön sisällä jaettu osiin
 - Ilmoita, miten saa tarjota
- Kynnysarvo = osien yhteenlaskettu arvo
- Tukee pk-yrityksiä
- Uusi hankintalaki kannustaa jakamaan!
 - Tilaajan on perusteltava hankintapäätöksessä tai erillisessä kertomuksessa jos ei jaeta osiin
- **Hankinnan jakaminen osiin = eri asia kuin hankinnan pilkkominen.**



Keinoja hankinnan jakamiseen

- Määritellään kunta maantieteellisesti moneen alueeseen,
- Muotoillaan sisältöä suppeammin (siivous, huoltopalvelut ja vartiointi – kaikki yhdessä vai sittenkin erikseen; kohdekohtaisesti vai koko kunnan alueella)
- Kertomalla jokaiselta tarjoajalta ostettava minimimäärä (palvelukotipaikkoja voi tarjota yhden tai onko niitä oltava neljäkymmentä).

”Esimerkiksi meillä Kokkolassa oli syksyllä iso elintarvikehankinta ja se toteutettiin neljällä eri tarjouspyynnöllä, kertoo hankintapäällikkö Antti Tieva.

Lisäksi käytetään puitesopimuksia ja palveluseleitä suurten hankintojen tai palvelujen toteuttamiseen. Niiden avulla hankinta onnistuu monen paikallisen yrityksen yhteisvoimin.”

<https://yle.fi/uutiset/3-8487231>

Hankinnan kohteen määrittely

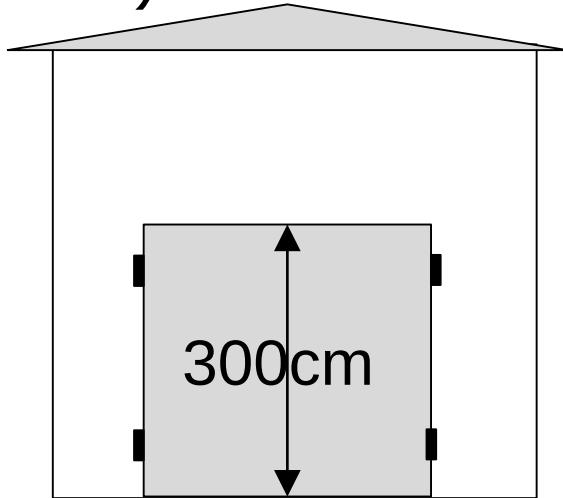
- Tarjouspyynnön pitää mahdollistaa tasapuolinen ja riittävä kilpailu
 - voi kuitenkin sisältää kilpailua rajoittavia elementtejä
- Ei saa käyttää syrjiviä vaatimuksia
- Vaatimus ei välttämättä syrjivä sillä perusteella, että alalla on vain yksi tai muutama tarjoaja
 - HY:n ei ole pakko sopeuttaa ehtoja olemassa olevaan tarjontaan, jos hankkeessa **perustellusti** pyritään HY:n tarpeita palvelemaan lopputulokseen

Syrjivät ehdot tarjouspyynnössä?

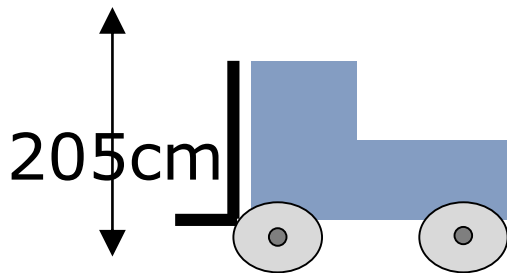
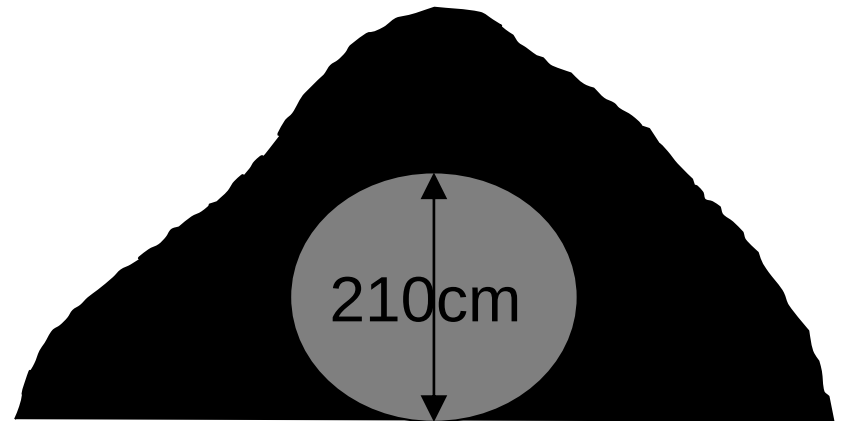
- Tilaaja ei saa vaatia tiettyä valmistajaa tai tiettyä alkuperää olevia tavaroita
- ei myöskään saa viitata tavaramerkkiin, patenttiin, tuotetyyppiin, alkuperään, erityiseen menetelmään tai tuotantoon..
 - ..sitä, että viittaus suosii tai syrjii tiettyjä tarjoajia tai tavaroita.
- Poikkeus: Viittaus ok, jos hankinnan kohdetta ei voi muuten kuvata riittävän täsmällisesti.
 - Viittaukseen on liitettävä ilmaisu "tai vastaava".

Vaatimusten asettaminen – mikä on sallittua ja mikä ei?

A) Varasto



B) Luola



Vaatimus: Trukki, maksimikorkeus 205 cm

Onko ok vaatia kohdassa A) ja/tai B)?

Oletetaan, että markkinoilla trukit ovat yleensä korkeampia.

Miten tarjoukset vertaillaan?

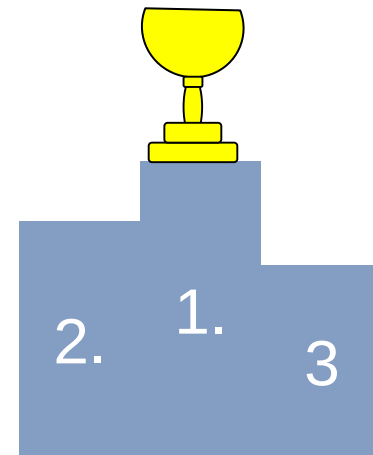
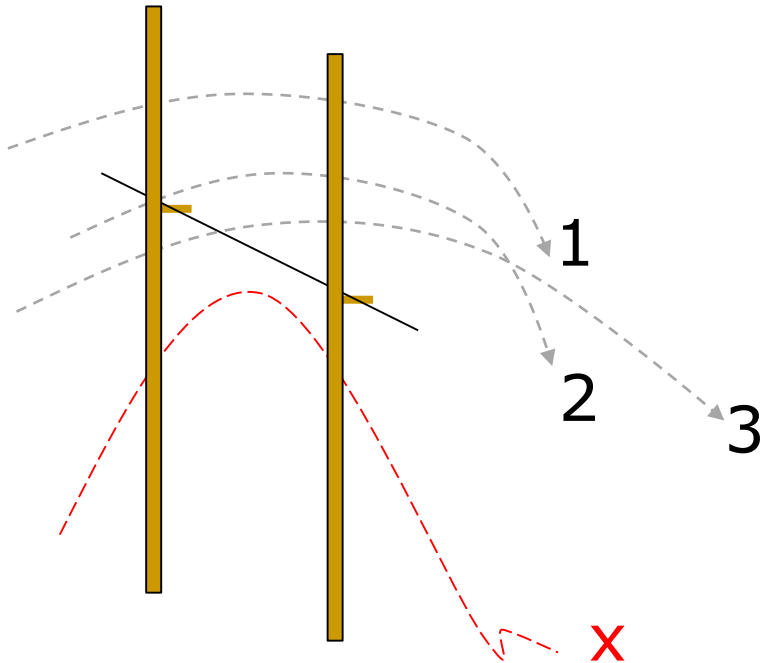
- Parhaan tarjouksen valintaperusteena oltava ”kokonaistaloudellinen edullisuus”:
 - Hinnaltaan halvin TAI
 - Kustannuksiltaan edullisin (elinkaari) TAI
 - Hinta-laatusuhteeltaan paras
- Ostajan perusteltava halvimman hinnan käyttö muissa kuin tavarahankinnoissa
- Käänteinen kilpailu (ns. ranskalainen urakka) sallittua

Mitä saa lain mukaan vertailla?

- Hinta ja hinnan eri osatekijät
- Hankinnan kohteen teknisiin vaatimuksiin liittyvät laatutekijät - vähimmäisvaatimukset ylittävä:
 - Parempi tehokkuus
 - Nopeampi toimitusaika
 - Erilaiset lisäominaisuudet, jotka helpottavat käyttöä
 - Monipuolisuus
- Ympäristöystävällisyyteen liittyvä ominaisuus:
 - Vähäinen energiankulutus, polttoaineen kulutus tms.
 - Vähäiset päästöominaisuudet (melu, ilmansaasteet)
 - Hävityskustannukset

Vähimmäisvaatimusten ja vertailun ero

- Rima on ylitettävä
- Kuka hyppää korkeimmalle?



Milloin referenssejä voi vertailla?

- Hankinnan tulee perustua henkilön osaamiseen
 - ei sovellu tavarahankinnoissa
 - palveluhankinnoissa mm. tilintarkastuspalveluista on oikeuskäytännössä todettu, että palvelu liittyy kiinteästi henkilön osaamiseen
- Yrityksen soveltuvuuden arvioinnissa käytettävät referenssit ja tarjousten vertailuun menevät referenssit täytyy erottaa toisistaan selvästi
 - vaiheessa 1 käytettävä vähimmäisreferenssi**vaatimus yritykselle**, ja
 - vaiheessa 2 eli tarjousvertailussa arvioitava, **ei-pakollinen asia referenssien sisällössä** (henkilön osaamisessa)

VAIHE 1 TARJOAJAA KOSKEVAT VAATIMUKSET

Tarjoajan soveltuvuutta koskevat vähimmäisvaatimukset	Tarjoajalla on vähintään kaksi x-toimitusta vastaavaa referenssiä viimeisen kolmen vuoden aikana. Vastaavana pidetään xxxx. Kuvaa referenssit tarjouksessa ilmoittamalla xx, yy, ja xzz-tiedot.
---	---

VAIHE 2 HANKINNAN KOHDETTA KOSKEVAT VAATIMUKSET JA VERTAILUPERUSTEET

2.1 Henkilöstön osaamista koskevat vähimmäisvaatimukset	Vastuuhenkilöllä on osaamista xxx-tehtävää vastaavista tehtävistä yhteensä vähintään kahden vuoden ajalta. Kuvaa tarjouksessa seuraavasti: xxx..
2.2 Tarjousvertailu	Vertailussa arvioidaan vastuuhenkilön vähimmäisvaatimukset ylittävää kokemusta ja ammattitaitoa (ks. vähimmäisvaatimus kohdassa 2.1). Hankintayksikkö arvostaa vertailussa xxx. Maksimipisteet saa yyy, painoarvo xxx %.

Vaatimukset vs. vertailuun vaikuttavat tekijät

- Mieti tarkkaan, mikä on minimivaatimus, mikä taas mahdollisesti tarjousten vertailuun vaikuttava tekijä
- Esim. muistin määrä
 - Vähimmäisvaatimus 200MB
 - Vertailu: 200 MB ylittävästä kapasiteetista pisteitä
 - Esim. 201-250 1p, 251-300 2p, yli 300 4p.
 - Tai, yli 200 MB:n osuus kaavalla: (vertailtava muisti/suurin muisti) x 4 p
- Huom!
Minimivaatimuksen täyttymisestä ei voi antaa vertailussa pisteitä!

Laatuvertailun pisteytysmalleja

- "On/off-pisteytys":
 - Ominaisuus on: X pistettä
 - Ominaisuutta ei ole: 0 pistettä
- Pisteiden skaalaaminen ominaisuuksien mukaan,
 - Esim. $x=10$, $Y=5$, muut=0
- Kirjallisten kuvausten sanallinen arviointi:
 - "Kuvausten arvioinnissa hankintayksikkö arvostaa asiaa xxx" + tarkka kuvaus miten pisteet annetaan
- Haastattelu, testaaminen ja tulosten sanallinen arviointi:
 - "Arvioinnissa hankintayksikkö arvostaa asiaa xxx" + tarkka kuvaus miten pisteet annetaan

Osaamisen pisteytysesimerkki

- **0 p.** Tarjouksesta ei käy ilmi konsultin kokemus vastaavien konsulttipalvelujen tuottamisesta.
- **1 p.** Tarjouksesta käy ilmi, että konsultilla on kokemusta vastaavien palvelujen tuottamisesta, mutta työkokemusta on alle 1 v
- **2 p.** Tarjouksesta käy ilmi, että konsultilla selkeästi on kokemusta useista vastaavan kaltaisista projekteista tai työkokemusta on yli 2 v.
- **3 p.** Tarjouksesta käy selkeästi ilmi, että konsultilla on paljon ja monipuolista kokemusta vastaavan kaltaisista projekteista. Konsultille on kertynyt useita pitkäkestoisia toimeksiantoja tai työkokemusta yli 3 vuotta.
- **4 p.** Tarjouksesta käy selkeästi ilmi, että konsultilla on erittäin paljon kokemusta vastaavista projekteista. Tarjouksesta käy lisäksi ilmi, että konsultilla on joitain julkaisuja tai muuta lisäpätevyyttä alalta.
- **5 p.** Konsultin työkokemus on poikkeuksellisen laaja. Edellisten kohtien kriteerien täyttymisen lisäksi osaamisen tekee poikkeukselliseksi alaan liittyvä tutkimus-, koulutus- tai julkaisutoiminta tai alan toimintamallien kehittäminen.

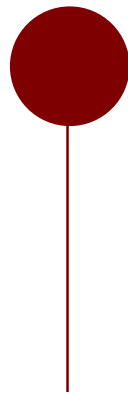
Hinnoittelu

- Suositeltavaa aina tehdä hintaliite ohjeineen
 - Ohjeistus yksityiskohtaista: esim. hintojen on oltava sitovia ja kiinteitä, hintahaitareita ei hyväksytä, saa ilmoittaa vain yhden hinnan, hintakaavojen kuvaus jne.
- Käytävä ilmi, mitä kaikkea hinnan tulee sisältää
- Kuinka pitkäksi ajaksi kannattaa pyytää kiinteitä hintoja?
- Hinnankorotusmekanismi sopimusehtoihin
- Hinnat ilmoitettava pyydetyllä tavalla

Hintavertailu käytännössä

- Ilmoitettava tarjouspyynnössä, miten hintapisteet muodostuvat
→ laskukaavat joko sanallisesti tai kirjallisesti
- Esim.
 - *"Halvin kokonaishinta saa täydet 30 pistettä. Muiden tarjoajien pisteet lasketaan kaavalla: (halvin hinta / vertailtava hinta) x 30.*
 - *Halvin kokonaishinta muodostuu lisäämällä päävastuullisen asiantuntijan tuntihintaan vastuullisten asiantuntijoiden tuntihintojen keskiarvon perusteella laskettu tuntihinta."*
- Testaa aina, toimiiko kaava; minkälainen lopputulos ilmoitetuilla perusteilla saadaan!

Sopimusehdot tarjouspyynnön liitteenä



Sopimusehdot tarjouspyynnössä

- Suositus: Tarjouspyynnön liitteenä sopimusluonnos, joka tarjoajien tulee hyväksyä:
 - *”Tarjoaja hyväksyy liitteenä olevan sopimusluonnoksen.”*
- Voidaan käyttää lisäksi yleisiä sopimusehtoja, esim. JYSE 2014, JIT 2015, KSE 2013:
 - *”Tarjoaja hyväksyy sopimuksessa noudatettaviksi yleisiksi ehdoiksi xxx-ehdot siltä osin kuin sopimuksessa ei ole toisin sovittu.”*

Yleisimmät vakioehdot

Julkisen hallinnon IT-hankintojen yleiset sopimusehdot, JIT 2015

1. Yleiset ehdot
2. Sovellushankinnat (avoin lähdekoodi)
3. Sovellushankinnat (ei-avoin lähdekoodi)
4. Projektitoimitukset ketterillä menetelmillä
5. Palvelut
6. Konsultointi
7. Laitteet
8. Palvelut verkon kautta

Julkisten hankintojen yleiset sopimusehdot, JYSE 2014

1. Tavarat
2. Palvelut

Muita ehtoja:

- Konsulttialan yleiset sopimusehdot KSE 2013
- Rakennusalan yleiset ehdot YSE 1998
- IT-2010

Tärkeimmät sopimusehdot

- Sopimuksen kesto
- Sopimuksen kohteen määrittely
- Immateriaalioikeudet
- Hinta- ja maksuehdot
- Ongelmiin varautuminen
- Sopimuksen päättämisehdot

Tarjousten arviointi, valinta ja käsittely



Tarjousten käsittelyn vaiheet

1. Tilaaja avaa tarjoukset, tekee avauspöytäkirjan
2. Tarkastaa tarjoajien soveltuvuuden
 - "Onko YRITYS ok?"
3. Tarkastaa tarjousten tarjouspyynnön mukaisuuden
 - "Onko tarjottu sitä mitä pitikin, sillä tavalla kuin pitikin?"
4. Vertailee tarjoukset tarjouspyynnön mukaisin kriteerein
5. Tekee hankintapäätöksen ja lähettää sen kaikille tarjoajille tiedoksi
6. Pyytää vertailun voittajalta / voittajilta todistukset ja selvitykset soveltuvuudesta
7. Tekee sopimukset

Soveltuvuuden tarkastaminen

Hankintayksikkö

Tarjoaja

Vaatimus + ESPD

ESPD

Tarkastus

Ennen
vertailua

Voittaja

Pyyntö

Todentavat
dokumentit

Tarkastus

Vertailun
jälkeen

Tarjousten tarkastaminen



Tarjousten tarkastaminen

Vaatimus	Tarjoajat / tarjoukset					
	1	2	3	4	5	6
Yritys on soveltuva – ESPD mukana ja ok						
Tarjouksen liitteenä on toimitettu projektisuunnitelma. (Projektisuunnitelma vaikuttaa vertailuun.)						
Tarjouksen hinnat on ilmoitettu kiinteinä koko sopimuskaudelle.						

Vertailuun pääsevät vain:

- ne tarjoajat, jotka täyttävät soveltuvuusvaatimukset, ja
 - ne tarjoukset, jotka ovat tarjouspyynnön mukaisia.
- Muut suljetaan pois kilpailusta.

Tarjousten täsmentäminen

- Mahdollisuus täsmentää tarjouksia, jos edellytettävät tiedot tai asiakirjat ovat:
 - epätäydellisiä tai virheellisiä, tai
 - jos jotkut asiakirjat puuttuvat
- Hankintayksikön harkinnassa, antaako täsmentää.
- Yhdenvertaisuus ja avoimuus turvattava
 - Huomattavan paljon oikeuskäytäntöä:

Tarjousten täsmentäminen

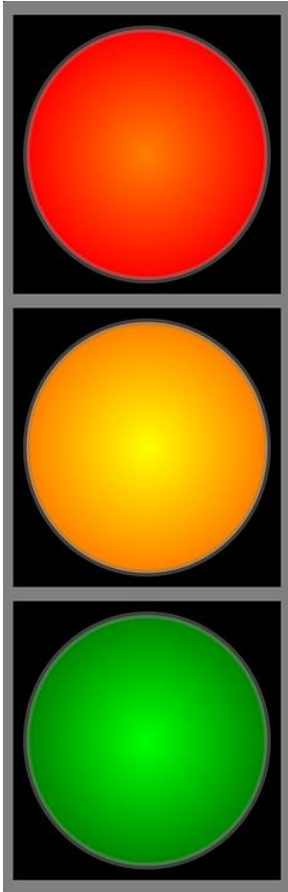
- Sallittua esim. pyytää tarjoajaa korjaamaan tarjouksessa oleva epäolennainen puute, ristiriita tai virhe, kuten:
 - puuttuva allekirjoitus
 - puuttuva tarjouksen voimassaoloa koskeva tieto
 - hinnoittelua koskeva virhe esim. väärä valuutta tai hinnoitteluyksikkö tai ilmeinen hinnan suuruusluokkaa koskeva virhe (pilkkuvirhe tai vastaava), joka pääteltävissä muualta tarjouksesta.

Harkintavaltaa, täsmennetäänkö

KHO:2011:72, Lukion rakennustekniset työt

- Hankintayksikkö poissulki tarjouksen, koska tarjouspyynnössä pyydettyt lisä- ja muutostöiden yksikköhinnat puuttuivat.
- MAO: Puuttuneilla hinnoilla ei ollut vaikutusta vertailukelpoisuuteen, vaan vertailun ratkaisi kokonaishinta. Ei siis olisi saanut poissulkea.
- KHO kumosi MAO:n päätöksen: Hankintayksiköllä ei ollut **velvollisuutta** poissulkea tarjousta, mutta siihen oli **oikeus**.
- Hinnoilla oli kuitenkin hy:lle olennainen sopimusoikeudellinen merkitys
 - Vaatimus, että tarjoaja ilmoittaa hinnat, ei ollut lainvastainen.

Virheet tarjouksessa - seuraukset



- Tilaajan **pakko** poissulkea yritys:
 - vähimmäisvaatimus ei täyty tai
 - pakollinen poissulkemisperuste (rikokset ym.)
- Tilaajalla **oikeus** poissulkea yritys:
 - Harkinnanvarainen poissulkemisperuste
 - Asiakirja tai tieto puuttuu, ristiriita tarjouksessa ym.
 - Saa myös pyytää tarjoajaa täydentämään tai täsmentämään tarjoustaan
- Tilaaja **ei saa** poissulkea yritystä:
 - Jos puute johtuu tilaajan omasta toiminnasta, esim. tarjouspyyntö epäselvä.

Tarjousten vertailun toteuttaminen



Tarjousten vertailu

- Tehtävä täsmälleen tarjouspyynnössä etukäteen ilmoitetulla tavalla
- Voidaan käyttää raatia, esim. asiantuntijoita, käyttäjiä
- Huomioidaan vain tarjouksessa annettu tieto
- Vertailuperusteita ei saa täsmentää, muuttaa tai jättää käyttämättä

Case: Tarjousten vertailu

Projektisuunnitelman laatuarviointi 20 %

- Arvostamme projektisuunnitelmassa esiintuotua
 - käyttäjätoiveiden systemaattista huomioimista suunnittelussa, ja
 - selkeää ja roolitettua tehtävänjakoa tilaajan ja toimittajan välillä
- Jokainen arvostettava tekijä pisteytetään erikseen asteikolla 1-20 pistettä;
- Vertailupisteet saadaan kaavalla: Vertailtava pistemäärä / eniten pisteitä saaneen tarjoajan pistemäärä) x 20p

Case: Tarjousten vertailu

Tarjouksen projektisuunnitelman laatuarviointi

Arvostettava tekijä	Käyttö Oy	Liittymä Oy
Projektisuunnitelmassa esiintunut käyttäjätoiveiden systemaattinen huomioinen suunnittelussa	Erittäin systemaattinen ja strukturoitu lähestyminen, jossa useita iteraatiokierroksia. 18p	Käyttäjätöiveet kerätään projektin alussa. Ei iteraatiokierroksia. Ei varsinaista systemaattisuuta. 10p
Projektisuunnitelmassa esiintunut selkeä ja roolitettu tehtävänjako tilaajan ja toimittajan välillä.	Tehtävänjako on kuvattu melko selkeästi. Tilaajan tehtävät ja roolit jäivät joiltain osin epäselviksi. 14p	Tehtävänjako on erittäin tarkalla tasolla kuvattu, roolitus selkeä. 20p
Kokonaispisteet	$(32/32) \times 20p = 20p$	$(30/32) \times 20p = 18,75p$

Hankintapäätös ja muutoksenhaku



Hankintapäätös

- Päätös + perustelut + muutoksenhakuohjeet
- Perusteluista käytävä ilmi ”ratkaisuun olennaisesti vaikuttaneet seikat”, eli
 - keskeisimmät perusteet, joilla tarjousten vertailu on tehty;
 - tarjouksen ansiot ja saadun pistemäärän perusteet.
- Riittävät perustelut, jotta asianosaiset voivat asianmukaisesti arvioida päätösten oikeellisuutta ja näin ollen valitustarpeensa.

Miten hankintoja valvotaan?

- Valittaja = se, jota asia koskee:
 - Ehdokas/tarjoaja, eli se joka osallistunut kilpailuun
 - Suorahankinta: alalla toimiva yritys voi valittaa
 - Valitus on mahdollista tehdä myös tilanteissa, joissa tarjoajan mielestä hankintayksikön julkaisema tarjouspyyntö on syrjivä.
- 1) Oikaisuvaatimus – 14 vrk
 - Hankintayksikkö voi korjata virheensä itseoikaisulla ja uudella päätöksellä
- 2) Valitus markkinaoikeuteen (MAO) – 14 vrk
 - MAO voi kumota hankintapäätöksen, määrätä kilpailutuksen tai osan siitä uusittavaksi, tai
 - määrätä hyvitysmaksun, seuraamusmaksun, lyhentää sopimusta tai määrätä sen tehottomaksi
- 3) KKV:n valvonta: Toimenpidepyynnöt & oma-aloitteinen valvonta

Mitä MAO-valituksesta seuraa?

- EU-hankinta: Automaattisesti kiello tehdä sopimusta
 - Hankintayksikkö voi hakea lupaa tehdä sopimus
- Väliaikainen sopimus mahdollinen, jos ei estä reaalikeynoja
- Kirjelmöintiä, kuulemisiä määrääjassa
- Käsittelyaika keskimäärin 6 kk MAO, (+KHO?)
- Mitä maksaa: MAO käsittelymaksu 2000-6000 € + mahd. asiamiehen kulut
- Huom. Vahingonkorvaus erikseen: Käräjäoikeus

Markkinaoikeuden keinovalikoima

- Markkinaoikeus voi (reaalikeinot – ensisijaisia):
 - 1) Kumota hankintapäätöksen osaksi tai kokonaan
 - 2) Kieltää soveltamasta hankintaa koskevassa asiakirjassa olevaa kohtaa tai muuten noudattamasta virheellistä menettelyä
 - 3) Velvoittaa HY:n korjaamaan virheellisen menettelyn
- -----
- 4) Määrätä HY:n maksamaa hyvitysmaksua asianosaiselle, jolla olisi ollut todellinen mahdollisuus voittaa tarjouskilpailu virheettömässä menettelyssä
- -----
- 5) Todeta sopimuksen tehottomaksi
- 6) Määrätä HY:n maksamaan valtiolle seuraamusmaksun
- 7) Lyhentää hankintasopimuksen sopimuskauden päättymään määräämänsä ajan kuluttua

*“Kysy mitä vaan
hankinnoista”*



Lopuksi



JulkiSet - julkisten hankintojen tietopalvelu

- Tehosta työtäsi ja pysy ajan tasalla lainsäädännön ja hankintakentän muutoksista! JulkiSet-tietopalvelun käyttäjänä saat tuoreimmat hankintaohjeet ja työkalut yhdessä paketissa.*
- Hankintaohjeen avulla varaudut hankintalain muutokseen**
- Älä keksi pyörää uudelleen – malliasiakirjan avulla hankit helpommin**
- Satoja tuomioita joka vuosi – JulkiSet-tilaajana pysyt kärryllä oikeuskäytännöstä**

Kokeile ilmaiseksi kuukauden ajan!

- Tilaa ilmaiset kokeilutunnukset sähköpostitse **juho.lehtoviita@ptcs.fi**.
- Jos haluat jatkaa tilausta ilmaisen kuukauden kokeilujakson jälkeen, on tietopalvelun hinta **240 €/vuosi/käyttäjä**. Lisäkäyttäjät samasta organisaatiosta 80 e/hlö. Hintoihin lisätään alv 24 %.
- Lisätiedot ja tilausohjeet löydät kotisivuiltamme **www.ptcs.fi**.



Hankintapuhelin: Miksi kannattaa soittaa?

- Puhelimitse saat pikaisen vastauksen moniin hankintaongelmiin ja pääset asiassasi eteenpäin.
- Hankinnoissa on monesti kiireellinen aikataulu, eikä ole aikaa laatia erillistä konsultointisopimusta.
- Vastaajina kokeneet asiantuntijamme päivittäin klo 9-12.
- **Lisätietoa:**
<http://www.ptcs.fi/fi/hankintaneuvonta-hankintapuhelin>

Hankintapuhelin
0600 199 00 (2,95 e/min)



- Joka arkipäivä klo 9-12
- Vain hankintayksiköille
- Soittaessasi palveluun sitoudut myös **käyttöehtoihimme**

Kiitos!

juho.lehtoviita@ptcs.fi



Hankintapuhelin 0600 119 00 ▶
(2,95 e/min) arkisin klo 9-12 | Käyttöehdot

hae

[Yritys](#)

[Palvelut](#) ▼

[Ihmiset](#)

[Referenssit](#)

[Ajankohtaista](#)

[Yhteystiedot](#)

[Avoimet työpaikat](#)

[Linkit](#)



PTCServices Oy > Ihmiset