

Perustietoa tarjouksen jättämisestä

**Juho Laine,
PTC Services Oy**

12.9.2025

1. Julkisiin hankintoihin osallistuminen

- Aikaa on varattava riittävästi, jotta
 - pystyy perehtymään huolella hankinta-asiakirjoihin
 - pystyy hyödyntämään kysymykset-vastaukset-vaiheen
 - pystyy laatimaan tarjouksen huolellisesti
- Muutoin voi käydä niin, että
 - jotain pientä mutta olennaista jää huomaamatta
 - kysymykset-vastaukset-vaihe ehtii mennä, eikä kysymyksiin saa enää vastauksia
 - tarjoukseen jää pieni mutta tarjouksen käsittelyyn vaikuttava virhe, ristiriita tai puute
- ja se voi johtaa tarjouksen sulkemiseen pois tarjouskilpailusta

2. Ketkä voivat osallistua tarjouskilpailuun?

- Lähtökohtaisesti ei ole rajoitettu
- Kuitenkin huomioitava kuntalain 126 §
 - *Kunnan hoitaessa 7 §:ssä tarkoitettua tehtävää kilpailutilanteessa markkinoilla sen on annettava tehtävä osakeyhtiön, osuuskunnan, yhdistyksen tai säätiön hoidettavaksi (yhtiöittämisvelvollisuus)*
 - *Kunta toimii kilpailutilanteessa markkinoilla, jos se osallistuu tarjouskilpailuun. Kunta ei kuitenkaan toimi kilpailutilanteessa markkinoilla, jos se osallistuu tarjouskilpailuun 2 momentin 4 kohdassa tarkoitetun opetuksen tai koulutuksen tai luvassa määrätyn muun tehtävän järjestämiseksi*

3. Järjestäytyminen tarjoamista varten

- Tarjouksen voi jättää
 - Yksi yritys
 - Useasta yrityksestä muodostuva ryhmittymä
- Lisäksi voi nimetä voimavara-alihankkijoita
- Soveltuvuusvaatimukset voivat koskea eri tavoin tarjoukseen kytkeytyviä yrityksiä riippuen siitä, onko kyseessä yksi yritys, jokin ryhmittymään kuuluva yritys vai voimavara-alihankkija
- Sopimuksen osapuolet

4. Mistä asiakirjoista tarjouspyyntö koostuu?

- Jotpan hankintojen tyypillinen asiakirjarakenne:
 - Tarjouspyyntö
 - ESPD-lomake
 - Liite 1 Hankinnan kohteen kuvaus
 - Liite 2 Hankintasopimus
 - Liite 3 Henkilötietojen käsittelyn ehdot
 - Liite 4 Toimittajan vakuutus pakotteiden koskemattomuudesta
 - Liite 5 Ryhmittymät ja alihankkijat
 - Liite 6 Referenssilomake
 - (palvelun vähimmäisvaatimukseen liittyvät liitteet)
 - (laatupisteytykseen liittyvät liitteet)
- Erityisesti hankinnan kohteen kuvaus ja sopimus kannattaa käydä huolella läpi

5. Tarjouksen käsittelyn vaiheet

- Jotta tarjous voidaan ottaa mukaan tarjousten vertailuun, tarjouksesta on käytävä ilmi, että
 1. tarjous on tarjouspyynnön mukainen
 2. tarjoava yritys / tarjoavat yritykset täyttävät asetetut soveltuvuusvaatimukset
 3. tarjottava palvelu täyttää sille asetetut vähimmäisvaatimukset
- Tarjous pärjää tarjousten vertailussa, kun
 - laatuvertailtava osa (esim. projektisuunnitelma) on huolellisesti valmisteltu, sisältää kaiken pyydetyn ja vastaa mahdollisimman kattavasti sitä, mistä on ilmoitettu annettavan täydet pisteet
 - tarjottavat hinnat ovat kilpailukykyisiä

6. Soveltuvuusvaatimukset

- Soveltuvuusvaatimukset = tarjoavaa yritystä / tarjoavia yrityksiä koskevat vähimmäisvaatimukset
- Tarjoajan on täytettävä asetetut soveltuvuusvaatimukset
- Jotpan hankinnoissa tyypillisesti
 - liikevaihtoa koskeva vaatimus (esim. viimeisin vahvistettu tilikausi, vähintään 200.000 euroa)
 - luottoluokitusta koskeva vaatimus (esim. Suomen Asiakastieto Oy:n rating-luokituksen mukainen A)
 - yritysreferenssejä koskeva vaatimus (esim. esitettävä 5 referenssiä, jotka täyttävät niille asetetut vaatimukset)
- Soveltuvuusvaatimukset lukitaan hankinnan valmistelun aikana. Hankintayksiköllä ei ole harkinnanvaraa sen suhteen, voiko ottaa huomioon sellaisen tarjouksen, jonka on jättänyt sellainen tarjoaja, joka ei täytä asetettuja vaatimuksia (mekaaninen soveltaminen)

7. Yritysreferenssit 1/2

- Katsottava huolella, minkälaisia referenssejä on esitettävä ja löytyykö vaatimuksia vastaavat referenssit (kappalemäärä + sisältö)
- Referenssejä saattaa olla tarpeen esittää useita, ja kustakin pyydetään yleensä monia eri tietoja. Etenkin referenssin sisällön kuvaus -tyyppisistä (melko avoimista) kentistä jää helposti jotain olennaista puuttumaan
- Tietoja, jotka liittyvät yleisesti referenssiin:
 - Koulutuksen nimi
 - Koulutuksen tilaaja
 - Tilaajan yhteyshenkilö ja sähköpostiosoite

7. Yritysreferenssit 2/2

- Tietoja, jotka liittyvät referenssiä koskeviin vaatimuksiin:
 - Koulutuksen lyhyt kuvaus
 - Koulutuksen ajankohta (kk/vvvv – kk/vvvv)
 - Koulutukseen osallistuneiden lkm
 - Koulutuksen opiskelijakohtainen laajuus opiskelijatyötunteina
 - Koulutus on sisältänyt vähintään kolme tuntia reaaliaikaista lähi- tai etäopetusta (kyllä/ei)

8. Hankinnan kohdetta koskevat vaatimukset

- Katsottava huolella, onko edellytykset tarjota asetetut vaatimukset täyttävää koulutuspalvelua, toteuttaa se vaaditulla tavalla ja esim. hoitaa hankinta-asiakirjoissa kuvatut palvelun hallinnointiin liittyvät tehtävät
- Esimerkiksi
 - mitä alaa koulutus koskee
 - millä tavoin koulutus on konkreettisesti toteutettava
 - hinnoittelu on asetetun enimmäismäärän puitteissa (esim. enintään 600 euroa per opintopiste)
- Tuo selkeästi ja ristiriidattomasti esiin, että vaatimukset täyttyvät
- Vähimmäisvaatimukset lukitaan hankinnan valmistelun aikana. Hankintayksiköllä ei ole harkinnanvaraa sen suhteen, voiko ottaa huomioon sellaisen tarjouksen, joka ei täytä asetettuja vaatimuksia (mekaaninen soveltaminen)

9. Kysymykset-vastaukset-vaihe

- Mahdollisuus kysymysten esittämiseen kannattaa hyödyntää
- Hankintayksikön julkaisemat vastaukset kannattaa käydä huolella läpi

10. Tarjouksen laatiminen

- Tarjouksen laatuvertailtavaa osaa laatiessa kannattaa huomioida
 - Mitä on pyydetty laatimaan (sisältövaatimus / esim. kuvaa projektisuunnitelman kohdassa 1 vähintään asiat x, y ja z)
 - Miten kyseistä kohtaa arvioidaan (pisteytyksen logiikka ja miten yltää parhaisiin pisteisiin)
- Vertailuperusteet lukitaan hankinnan valmistelun aikana.
Hankintayksiköllä ei ole harkinnanvaraa sen suhteen, millä tavoin tarjousten arviointi on toteutettava (mekaaninen soveltaminen)

11. Tarjouksen jättäminen

- Asetettuun määräaikaan mennessä
- Kaikki vaaditut liitteet mukana
- Kysymyksiin annetut vastaukset huomioitu
- Jos hankinta-asiakirjojen läpikäynnin yhteydessä on koonnut listan huomioitavista asioista, kannattaa se käydä vielä läpi

12. Mahdollisuus tarjouksen täsmentämiseen

- Lähtökohtana tarjouksen lopullisuus
- Tarjouksessa saattaa kuitenkin olla virhe, ristiriita tai puute
- Työkaluna täsmennyksen pyytäminen tarjoajalta. Täsmentäminen vain rajatusti mahdollista ja vaatii tapauskohtaista harkintaa (kyseessä oleva tarjous / kaikki tarjoukset kokonaisuutena)
- Esim. tarjouksesta ilmenevä selkeä tarjouspyynnön vastaisuus johtaa suoraan tarjouksen poissulkemiseen, eikä tuollaista tarjousta voi täsmennyttää
- Hankintayksiköllä ei ole velvollisuutta antaa mahdollisuutta täsmentämiseen, jolla ongelma korjattaisiin
- Täsmennysten pyytämisessäkin huomioitava, että tarjoajia kohdellaan tasapuolisesti ja syrjimättömästi