



Läheltä parempi

– käytännön opas alueellisten elintarvikehankintojen tekemiseen

Julkisten keittiöiden hankintaosaaminen ja alueellinen yhteistyö paikallisen elintarviketuotannon ja -jalostuksen edistämiseksi "Lapin ruoka 2"



Euroopan unionin
osarahoittama



© Lapinruoka 2

Sodankylä 2025

Kirjoittajat: Merja Ahola, Merja Högnäsbacka, Virpi Kumpula,
Johanna Leppälä, Outi Manninen

Rahoittajat: Lapin liitto, JTF (Oikeuden mukaisen siirtymän rahasto)

Kansikuva: Lapin materiaalipankki

Graafinen suunnittelu: Jasmin Sipola

SISÄLLYS

1. HANKINTALAKI KANNUSTAA LÄHIRUAN KÄYTTÖÖN	4
1.1. Keskeiset termit	6
2. HANKINTALAKI PÄHKINÄNKUORESSA	8
3. HUOLELLINEN SUUNNITTELU, ONNISTUNUT HANKINTA	10
3.1. Markkinakartoitus	12
3.2. Markkinavuoropuhelu	12
3.3. Koe-erät ja markkinavuoropuhelu hankinnan tukena	14
3.4. Tarjouspyynnön valmistelu	15
4. KEINOJA HANKINTOJEN OSITUKSEEN	16
4.1. Hankinnan ennakoidun arvon laskeminen	20
4.2. Määräajat	21
4.3. Tarjoajan kelpoisuusvaatimukset	22
5. TARJOUSTEN KÄSITTELYN VAIHEET	24
5.1. Tarjousten vertailu	24
6. YHTEENVETO	28
7. LÄHTEET	30
Liite: Tarjouspyyntö leipomotuotteet	32
Liite: Tarjouspyyntö lihatuotteet	34

HANKINTALAKI KANNUSTAA LÄHIRUUAN KÄYTTÖÖN

Hankintalain mukaan hankinnat on pyrittävä järjestämään siten, että pienet ja keskisuuret yritykset ja muut yhteisöt pääsevät tasapuolisesti muiden tarjoajien kanssa osallistumaan tarjouskilpailuihin.

Hankintayksikkö voi ja sen tulee osittaa hankintoja tarkoituksenmukaisiin kokonaisuuksiin, jotta pienemmätkin yritykset voivat osallistua kilpailutuksiin.

Jos hankintayksikkö ei jaa hankintasuorituksista osiin, sen on esitettävä syyt, miksi hankintaa ei ole jaettu osiin hankinta-asiakirjoissa, hankintapäätöksessä tai hankintamenettelyä koskevassa erillisessä kertomuksessa.





Kuva: Lapin materiaalipankki - Photokrafix

1.1. Keskeiset termit

Cloudia-kilpailutus

Cloudia on Suomessa laajasti käytetty sähköinen hankintajärjestelmä, joka tukee julkisia ja yksityisiä organisaatioita hankintaprosessien hallinnassa.

ESPD-lomake

(European Single Procurement Document) Yhteinen eurooppalainen vakiomuotoinen hankinta-asiakirja, jota käytetään julkisissa hankinnoissa osoittamaan tarjoajan soveltuvuus ja poissulkuperusteiden puuttuminen. Se on käytössä koko EU:n ja ETA-maiden alueella.

Hankinnan jakaminen osiin

Hankintayksikkö jakaa hankinnan useampaan osaan esim. tuoteryhmittäin, alueellisesti tai vaiheittain. Tämä voi olla sallittua tai jopa suositeltavaa. Hankintojen keinoitekoinen pilkkominen kynnysarvon alittamiseksi on kielletty (pilkkomiskielto).

Hankintalaki

Ohjaa hankintoja. Hankintalainsäädäntö pyrkii tehostamaan julkisten varojen käyttöä: lisäämään hankintojen kestävyyttä, laatua ja innovatiivisuutta. Tavoitteena on myös turvata yritysten ja yhteisöjen tasapuolisuus julkisten hankintojen tarjouskilpailussa.

Hankintaprosessi

Vaiheittaista toimintaa, jonka avulla organisaatio hankkii tarvitsemansa tuotteet, palvelut tai urakat. Yksityinen tai julkinen hankinta, mutta erityisesti julkisella sektorilla prosessi on tarkasti säädelty.

Hankintarajat

Julkisten hankintojen rajat, eli hankintojen kynnysarvot, jakautuvat kahteen pääryhmään: kansalliset kynnysarvot ja EU-kynnysarvot. Näiden rajojen perusteella määräytyy, mitä hankintamenettelyä on käytettävä.

Hankintayksikkö

Julkisia hankintoja tekevä yksikkö tai organisaatio esim. kunta, valtio tai virasto. Hankintayksikkö toimii EU-direktiivien mukaan.

Kilpailutus

Pitää sisällään markkinakartoituksen ja -vuoropuhelun, itse hankintailmoituksen, tarjouspyynnöt ja päättyy hankintasopimukseen.

Kynnysarvo

Hankintojen kynnysarvot määrittelevät, milloin hankintalakia sovelletaan ja milloin hankinta on kilpailutettava kansallisesti tai EU-tasolla. Kynnysarvot jaetaan kansalliset kynnysarvot ja EU-kynnysarvot.

Laatupisteet

Julkisissa hankinnoissa tai kilpailutuksissa laatupisteet ovat osa kokonaistaloudellisen edullisuuden arviointia. Vertaillaan tarjouksia muun kuin hinnan perusteella, esim. laadun, toimitusajan tai ympäristöystävällisyyden mukaan.

Markkinakartoitus

Prosessi, jossa kerätään ja analysoidaan tietoa markkinoista, asiakkaista, kilpailijoista ja toimialasta ennen hankintaa, liiketoimintapäätöstä tai uuden tuotteen/palvelun lanseerausta. Se auttaa tekemään tietoon perustuvia päätöksiä.

Markkinavuoropuhelu

Hankintaprosessin osa, jossa hankintayksikkö (esim. kunta, virasto tai muu julkinen toimija) käy vuoropuhelua markkinoiden kanssa ennen varsinaista kilpailutusta. Tarkoitus on varmistaa, että hankinta suunnitellaan tarkasti, realistisesti ja markkinoiden tarjoamia mahdollisuuksia hyödyntäen.

Pienhankinta

Julkisissa hankinnoissa sellaista hankintaa, jonka arvo alittaa kansalliset kynnysarvot.

Poissulkuperusteet

Pakolliset poissulkuperusteet: rikoksesta tuomittu, laiminlyönyt verojen tai sosiaalimaksujen maksamisen, eikä ole korjannut tilannetta määräajassa.

Vapaaehtoiset poissulkuperusteet:

1. Tarjoaja on jättänyt olennaisia tietoja antamatta tai antanut harhaanjohtavia tietoja.
2. Tarjoaja on syylistynyt vakavaan virheeseen ammatin harjoittamisessa.
3. Tarjoaja on aiemmin rikkonut sopimuksia tai jättänyt velvoitteita täyttämättä.
4. Tarjoaja on konkurssissa tai selvitystilassa.
5. Tarjoaja on osallistunut hankinnan valmisteluun tavalla, joka vääristää kilpailua, eikä tätä voida korjata muilla keinoin.

Suorahankinta

Julkisissa hankinnoissa poikkeuksellinen menettely, jossa hankintayksikkö tekee hankinnan ilman avointa kilpailutusta. Sallittua vain tietyissä, tarkasti määritellyissä tilanteissa (hankintalaki § 40–41).

Syrjiviä vaatimuksia

Syrjivät vaatimukset julkisissa hankinnoissa ovat kiellettyjä Suomen hankintalain mukaan. Hankintayksikön on kohdeltava kaikkia tarjoajia tasapuolisesti, syrjimättömästi ja avoimesti.

Talousjärjestelmä

Tarkoittaa tapaa, jolla yhteiskunta järjestää tuotannon, jakelun ja kulutuksen. Se määrittelee, kuka omistaa tuotantovälineet, miten päätökset tehdään ja miten resurssit jaetaan.

Tarjouspyyntö

Julkisissa hankinnoissa tehtävä menettely, jossa tilaaja järjestää tarjousmenettelyn. Siinä kerrotaan hankintaan liittyvistä vaatimuksista, ehdoista ja hintatekijöistä. Tarjouspyynnöissä noudatetaan hankintalakia.

Volyymituote

Tuote, jota valmistetaan ja myydään suuria määriä. Peruselintarvike, jolla on tasainen ja suuri kysyntä ja jonka tuotanto on optimoitu tehokkuuden ja kustannustehokkuuden mukaan.

Yhteishankintasopimus

Useampi organisaatio tai yksikkö tekee hankinnan yhdessä. Yleistä esim. kunnissa, valtiolla tai suurissa konserneissa, joissa halutaan yhdistää ostovoimaa ja tehostaa hankintaprosessia.

2. HANKINTALAKI PÄHKINÄNKUORESSA

Hankintalain määrittämiä hankintasäännöksiä sovelletaan hankintayksiköiden tekemiin hankintoihin ja ne noudattavat tiettyjä periaatteita ja tavoitteita. Hankinnat on suoritettava niin, että ne ovat tasapuolisia, syrjimättömiä, avoimia ja suhteellisia tavoiteltavien päämäärien kanssa.

- sosiaaliset ja aluetaloudelliset vaikutukset
- yhteiskuntavastuun huomioiva
- innovatiivinen
- laadukas
- pk-yritykset huomioiva
- pienhankintojen avoimuus

Hankintalain määritteleviä hankintayksiköjä ovat:

- valtion viranomaiset
- kunnat ja kuntayhtymät
- kirkot ja seurakunnat
- valtion liikelaitokset
- julkisoikeudelliset yhtiöt



Julkisen hankinnan määritelmä: hankintasopimus on sopimus, joka on tehty yhden tai useamman hankintayksikön ja yhden tai usean toimittajan välillä, tavaran hankinta tai palvelun suorittaminen

Hankintarajat

- EU-hankinnat
- kansalliset hankinnat
- pienhankinnat

Hankintastrategioitten tekeminen ei ole vielä juurtunut tavaksi kaikissa hankintayksiköissä. Innovatiivisten julkisten hankintojen tavoitteena on työllisyyden tukeminen ja paikallisen hyvinvoinnin edistäminen. Kestävät hankinnat nähdään elinvoiman lisääjänä.



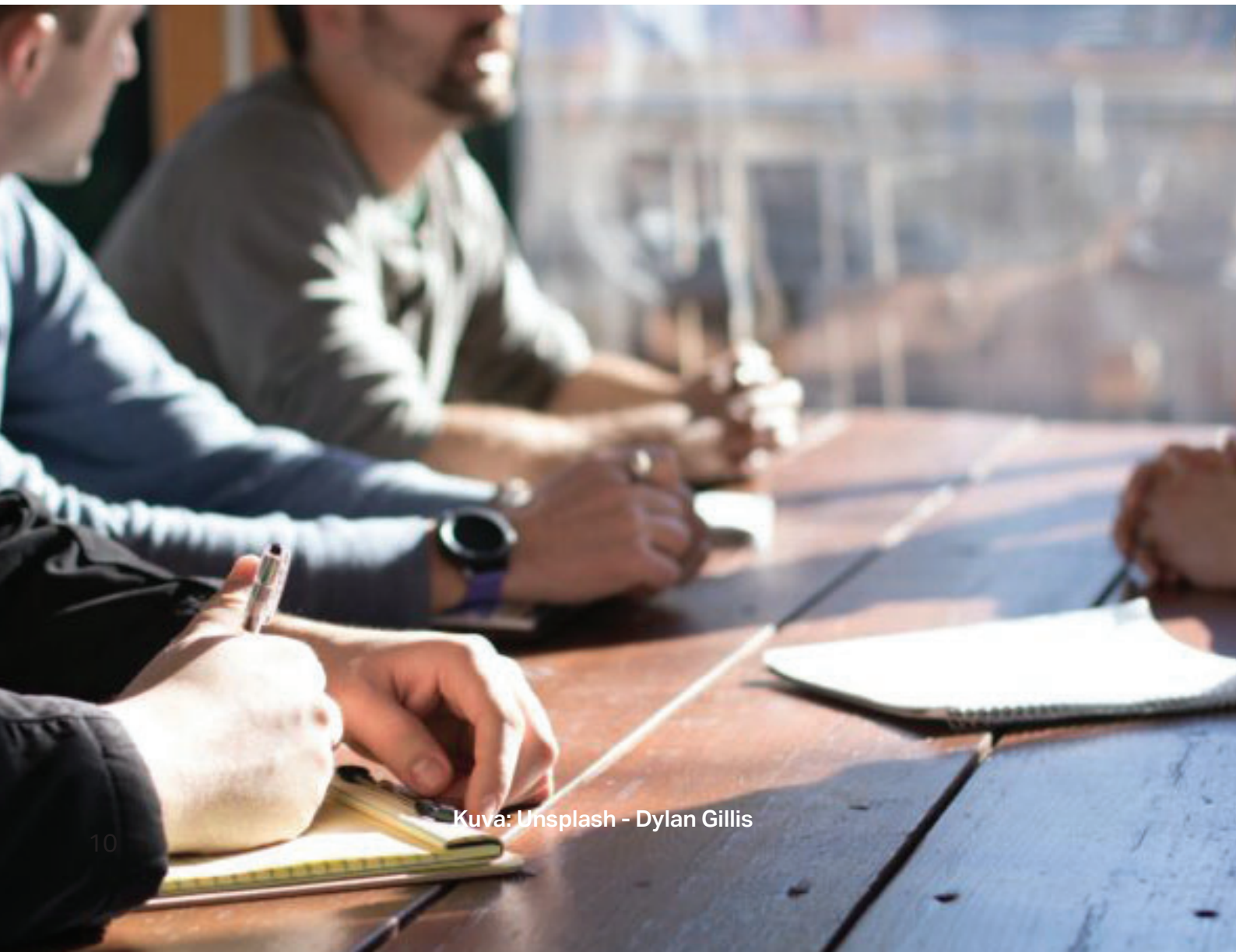
Kuva: Lapin materiaalipankki - Photokrafix

3. HUOLELLINEN SUUNNITTELU, ONNISTUNUT HANKINTA

- Hankinnan suunnittelulle tulee varata riittävästi aikaa
- Ehkäisee virheitä hankintamenettelyn aikana (kiire lisää riskejä)
- Aikataulutuksessa on huomioitava hankinnan kohde ja hankintamenettelyjen määräajat
- Tee markkinakartoitus

Hankinnan arvo ja vaativuus, tarvittava suunnittelu-aika:

- Pieni mutkikas hankinta 1-2 kk
- Suuri rutiinihankinta 1-6 kk
- Pieni rutiinihankinta 1 kk



Kuva: Unsplash - Dylan Gillis

ELINTARVIKKEIDEN HANKINTAPROSESSIN VAIHEET

1. Markkinakartoitus

2. Markkinavuoropuhelu ja tuotekokeilut

3. Kilpailutus

4. Hankintasopimus

5. Jatkuva tuotekehitys

3.1. Markkinakartoitus

- Markkinakartoitus on prosessi, jossa kerätään ja analysoidaan tietoa markkinoista, asiakkaista, kilpailijoista ja toimialasta ennen hankintaa, liiketoimintapäätöstä tai uuden tuotteen/palvelun lanseerausta. Se auttaa tekemään tietoon perustuvia päätöksiä.
- Tehdään ennen hankintailmoituksen julkaisua (tarjouspyyntö luonnos, ei vielä julkaista)
- Hankinnan valmistelua varten
- Tietoa toimittajille ja toimittajilta
- Esim. Suunnitelmat ja vaatimukset: hankintayksikkö voi käyttää esim. Riippumattomia asiantuntijoita, muita viranomaisia ja toimittajia
- Ei saa johtaa kilpailun vääristymiseen
- Noudattaa avoimuuden ja syrjimättömyyden periaatteita

Markkinakartoitus käytännössä:

- Voidaan tehdä itsenäisesti
- Voidaan tehdä potentiaalisilta tarjoajilta: tietopyynnot, esittelytilaisuudet,
- Tarjouspyyntöluonnoksen kommentointi-> markkinavuoropuhelu
- Markkinakartoituksessa saadut tiedot voidaan ottaa huomioon markkinavuoropuhelussa

3.2. Markkinavuoropuhelu

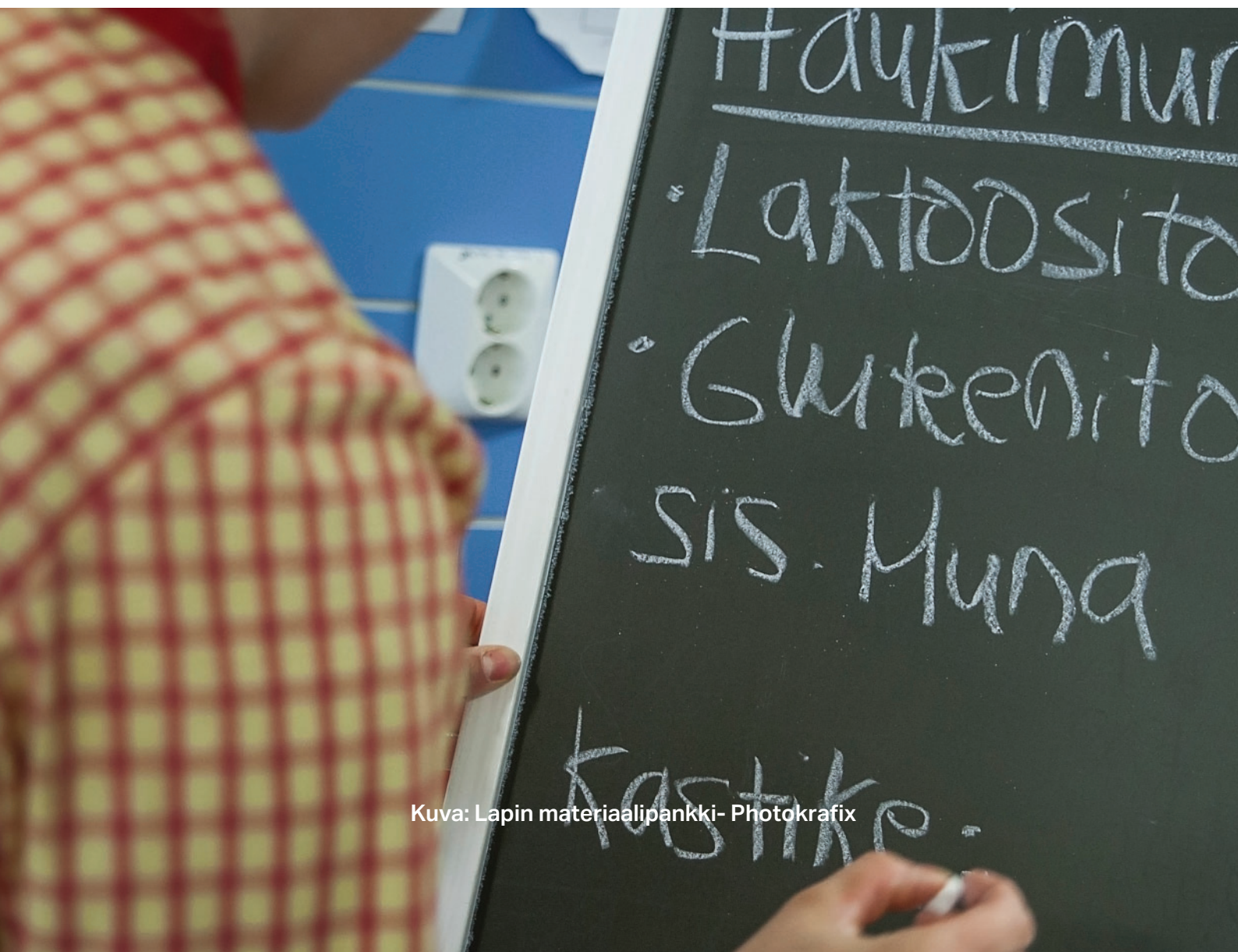
Markkinavuoropuhelu on hankintaprosessin osa, jossa hankintayksikkö (esim. kunta, virasto tai muu julkinen toimija) käy vuoropuhelua markkinoilla toimivien yritysten ja alkutuottajien kanssa ennen varsinaista kilpailutusta. Sen tarkoituksena on varmistaa, että hankinta suunnitellaan tarkasti, realistisesti ja markkinoiden tarjoamia mahdollisuuksia hyödyntäen. Tarjouksen pyytäjä kertoo omat toiveet ja tavoitteet (esim. pakkauskoko, tuotteen laatukriteerit) ja tarjoajat voivat kysyä lisätietoja sekä kertoa omista tuotteistaan. Tukee paikallista elinkeinoa, työllisyyttä, vähentää ympäristökuormaa ja kuljetuskustannuksia sekä vastaa asiakkaiden arvoihin ja toiveisiin.

Markkinavuoropuhelun tavoitteena on:

- kartoittaa markkinoiden tarjontaa ja teknologisia mahdollisuuksia
- selkeyttää tarpeita ja vaatimuksia
- parantaa tarjouspyynnön laatua ja kohdentamista

Hyödyt:

- Mahdollistaa realististen ja vertailukelpoisten tarjousten saamisen.
- Vähentää riskiä siitä, että tarjouspyyntö ei vastaa markkinoiden todellista tarjontaa.



Kuva: Lapin materiaalipankki- Photokrafix

3.3. Koe-erät ja markkinavuoropuhelu hankinnan tukena

Koe-erien avulla voidaan markkinavuoropuhelun aikana arvioida tuotteen tai palvelun soveltuvuutta ennen varsinaista kilpailutusta. Tämä vaihe tarjoaa mahdollisuuden:

- Testata tuotetta todellisessa käyttöympäristössä
- Varmistaa teknisten ominaisuuksien toimivuus
- Tunnistaa mahdolliset yhteensopivuusongelmat esimerkiksi reseptiikassa tai tuotantoprosessissa

Esimerkki:

Uuden kastikejauheen viskositeetti testataan, jotta varmistetaan sen sopivuus olemassa olevaan reseptiikkaan ja tuotantolaitteistoon.

Koe-erien suunnittelupohja

- Testattava tuote/palvelu
- Testausajankohta
- Testausympäristö
- Arviointikriteerit
- Osallistuvat toimittajat
- Dokumentointi (esim. havainnot, tulokset)
- Vastuuhenkilöt
- Muut huomiot

3.4. Tarjouspyynnön valmistelu

Markkinakartoitus ja -vuoropuhelu ovat kilpailutukseen valmistautumista. Tarjouspyyntö on julkisissa hankinnoissa tehtävä menettely, jossa tilaaja järjestää tarjousmenettelyn. Siinä kerrotaan hankintaan liittyvistä vaatimuksista, ehdoista ja hintatekijöistä. Tarjouspyynnöissä noudatetaan hankintalakia. Kun tarjouspyyntö julkaistaan, tarjoajien kanssa ei käydä enää yksityistä vuoropuhelua. Tarjoajat voivat esittää kysymyksiä ja niihin vastataan julkisesti, esimerkiksi Cloudian kautta.



Kuva: Lapin materiaalipankki- Photokrafix

4. KEINOJA HANKINTOJEN OSITUKSEEN

Tarjouspyyntöä tehdessä kestäviä hankintoja voi tukea seuraavilla tavoilla:

- Osiin jaetut elintarvikehankinnat
- Osa-alueessa sisäiset osa-alueet esim. Lihatuotteet jaettuna (esim. Nauta tuotanto eläimestä voi olla rotumääritelmät, yksi rotu on yksi osa-alue), ruhon osat

OSITUS

Elintarvikehankinnat voidaan jakaa osa-alueisiin

- Jokaisesta osa-alueesta oma tarjouspyyntö
- Jokainen osa-alue jakaantuu sisäisiin osa-alueisiin
- Sisäisissä osa-alueissa voidaan tarjota yhtä tai useampaa osa-aluetta
- Tuotteille määritellään kriteerit ja valitaan kokonaistaloudellisesti edullisin tuote

Hankintojen pilkkomiskielto = ei saa pilkkoa keinotekoisesti, jotta vältettäisiin kynnyksarvon mukainen kisa (eri asia kuin hankinnan jakaminen osiin – osien arvot lasketaan yhteen, kun kynnyksarvoa lasketaan)

KEINOJA HANKINNAN JAKAMISEEN



Hankinnan jakaminen osiin on keino lisätä kilpailua ja mahdollistaa pk-yritysten osallistuminen tarjouskilpailuihin. Uusi hankintalaki kannustaa jakamaan hankinnat osiin, ja jos jakamista ei tehdä, tilaajan on perusteltava päätös hankintapäätöksessä tai erillisessä kertomuksessa. Jakaminen voi tapahtua esimerkiksi erottamalla hankinnan eri osa-alueet omiksi kokonaisuuksiksi, jolloin tarjoajat voivat osallistua yhteen tai useampaan osaan

JAKAMINEN

- **Elintarvikekohtaisesti** (kala, liha, maito, viljat, ravintorasvat ym.) Esim.
Elintarvikehankinnat voi toteuttaa 5 eri tarjouspyynnöllä
- Tarjoukset voi jakaa **kohdekohtaisesti** (kunta/keittiö 1, kunta/keittiö 2 , kunta/keittiö 3)
 - Jokaisesta kohteesta kerrottava määrät
- Tarjouspyynnön tulee mahdollistaa tasapuolinen ja riittävä kilpailu, ei saa käyttää syrjiviä vaatimuksia (tarjous ei ole syrjivä sillä perusteella, että alalla on vain yksi tai muutama tarjoaja)
- Tilaaja ei saa vaatia tiettyä valmistajaa tai tiettyä alkuperää olevia tavaroita, mutta tarjouspyynnöllä voidaan viitata taloudellisiin ja sosiaalisiin vaatimuksiin, mikä vaikuttaa alueelliseen työllisyyteen
 - "Tarjouspyynnössä ei saa viitata tavaramerkkiin, patenttiin, tuotetyyppiin, alkuperään, erityiseen menetelmään tai tuotantotapaan, ellei se ole perusteltua hankinnan kohteen yksilöimiseksi.
- Tarjouspyynnön liitteenä pitää olla sopimusluonnos

Tärkeimmät sopimusehdot:

- Kesto
- Kohteen/kohteiden määrittely
- Immateriaalioikeudet (patentit ja tavaramerkit)
- Hint- ja maksuehdot
- Huoltovarmuus
- Sopimuksen päättämisehdot

Katso oppaan liitteet: Tarjouspyynnöt

- Tarjous laaditaan volyymituotteista (pääasiallinen raaka-aine jauheliha ja lihakuutio)
- Esim. Tuotantoeläimen filee harvoin käytetty ja se kuuluu muut hankittavat tuotteet -ryhmään (ravintoloilla voi olla toisin päin)
 - Abc-analyysi: varastoitavien tuotteiden luokitteluun käytettävä menetelmä
 - Hankittavat tuotteet luokitellaan ryhmiin
- Pisteytys hinnan ja laadun mukaan (hinta- ja laatupisteytys):

Pisteytys: hinta 40-60 % ja laatu 40-60 % (laatupisteet täytyy avata: kestävä kehitys, toimitusvarmuus, sosiaaliset vaikutukset jne.)
- Kokonaistaloudellisesti edullisimman tarjouksen valinta
 - Tarjouksessa tulee käyttää myös laatupisteitä
 - Jos tarjouksen valintaperusteena käytetään pelkästään hintaa, se tulee perustella
 1. Halvin hinta
 2. Edullisimmat kustannukset
 3. Paras hintalaatusuhde
- Jos hankintayksikkö käyttää pelkästään halvinta hintaa vertailuperusteena, se tulee perustella

- **Hinnan maksimipisteet: 60,00**
- **Hinnan pisteiden laskentatapa: (pienin annettu arvo / tarjottu arvo) * maksimipisteet**
- **Laadun maksimipisteet: 40,00**
- **Laadun pisteiden laskentakaava: (tarjottu arvo / suurin annettu arvo) * maksimipisteet**

4.1. Hankinnan ennakoitun arvon laskeminen

Yleissäännöt:

Ennen kilpailuttamista on laskettava hankinnan ennakoitu arvo, mukaan lukien optiovuodet

Tämän arvon perusteella katsotaan, ylittyykö kilpailuttamisen kynnyсарvo.

Kansalliset kynnyсарvot (ilman arvonlisäveroa)

Hankintalain 25 §

Hankinnan laji	Euroa
Tavarat, palvelut ja suunnittelukilpailut	60 000
Rakennusurakat	150 000
Sosiaali- ja terveystalvelut	400 000
Muut erityiset palvelut	300 000
Käyttöoikeussopimukset	500 000



4.2. Määräajat

Hankintalaissa ei ole määritelty vähimmäismääräaikoja kansallisille hankinnoille. Hankintayksikön tulee määrittää ne itse. Tästä poikkeuksena on suoranhankinta jonka käyttö edellyttää tarkkoja perusteita. Suorahankintaa koskevat samat periaatteet sekä kynnsarvot ylittäviin, että alittaviin hankintoihin. Pelkkä kynnsarvon alittaminen ei ole laillinen peruste suorahankinnalle.

Elintarvikehankinnat: Elintarvikehankintoihin suorahankintaa voidaan soveltaa vain erityistilanteissa, kuten sesonki- ja kausituotteiden kohdalla (esim. sienet, marjat, joulutuotteet).

Tällöin:

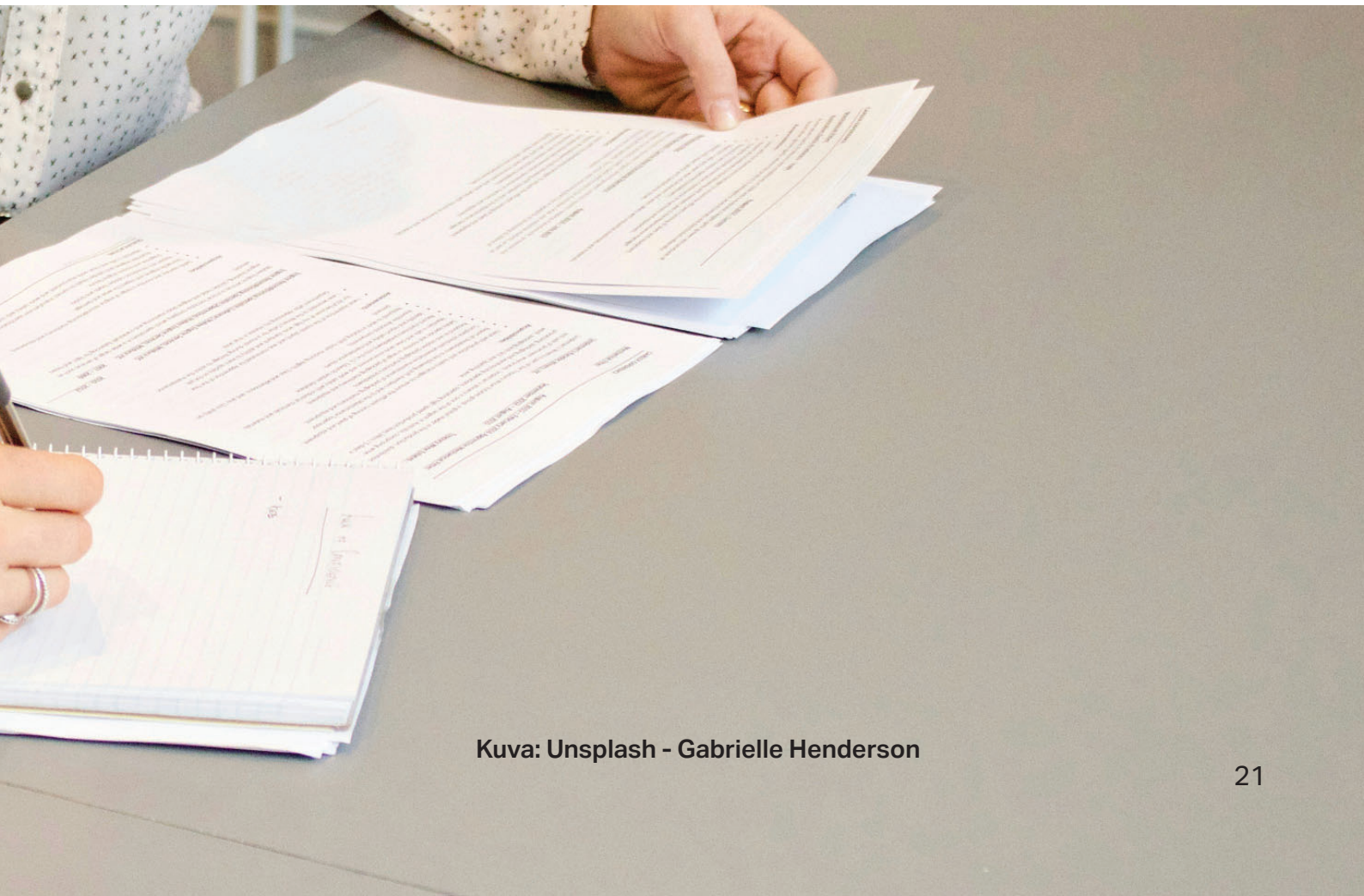
- Hinta määritellään etukäteen, ja kaikille toimittajille maksetaan sama hinta
- Laatuksiteerit sovitaan ja dokumentoidaan. Esimerkiksi luonnonmarjojen ostossa tehdään päätös hinnasta etukäteen, ja syrjimättömyysperiaate on huomioitava.

Äärimmäinen kiire suorahankinnan perusteena

Lain mukainen peruste (Hankintalaki 40 § 2 mom. 4 kohta)

Suorahankinta on sallittu, jos:

1. Hankinta on ehdottoman välttämätön
2. Kilpailutuksen määräaikoja ei voida noudattaa
3. Kiire johtuu hankintayksiköstä riippumattomasta, ennalta arvaamattomasta syystä



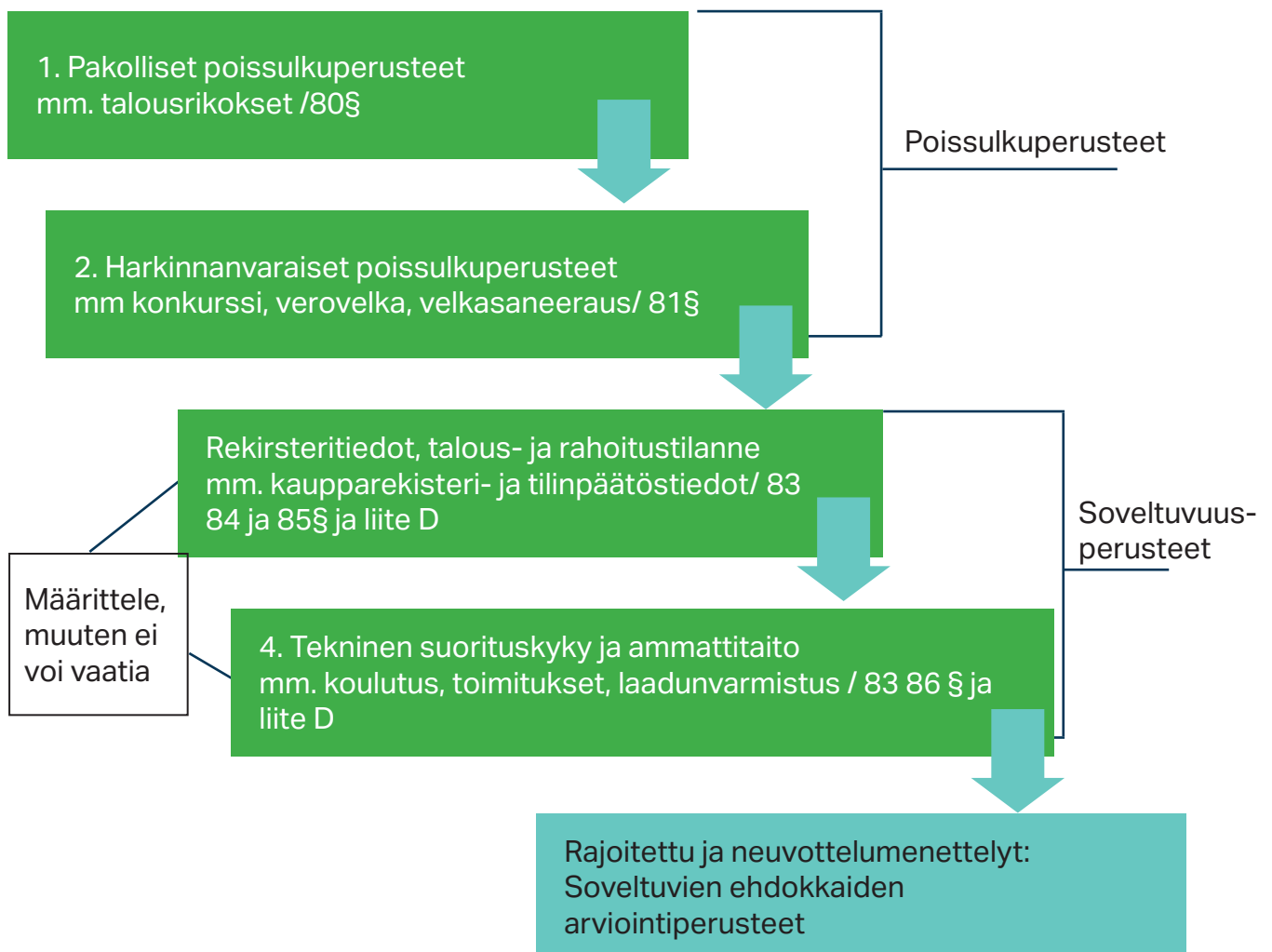
4.3. Tarjoajan kelpoisuusvaatimukset

- Hankintalaissa 80-81pykälät (<https://www.hankinnat.fi/eu-hankinta/ehdokkaiden-ja-tarjoajien-soveltuvuus/poissulkemisperusteet/harkinnanvaraiset>) ns. Pakollisista poissulkemisperusteista ja harkinnan varaisista poissulkemisperusteista
- **Pakollisilla poissulkemisperusteilla** tarkoitetaan sellaisia tarjoajaan liittyviä seikkoja esim. rikoksia
- **Harkinnanvaraisilla poissulkemisperusteilla** tarkoitetaan sellaisia seikkoja, joiden perusteella hankintayksikkö voi harkintansa mukaan sulkea tarjoajan pois esim. toimintakyky on heikentynyt tai ei voi pitää luotettavana
- **Kaksivaiheisuuden periaate**=tarjoajaa koskevat vaatimukset liittyvät siihen, pystyykö yritys kokonsa, taloutensa ja toimintansa puolesta suoriutumaan hankinnan toteuttamisesta
- Hankinnan kohdetta koskevat vähimmäisvaatimukset
- Tarjoajalle omat soveltuvuusvaatimukset ja tuotteelle omansa vastaako tuote käyttöön soveltuva

- Vaatimukset on asetettava ennalta, eikä niitä voi muuttaa jälkeenpäin
- Tarjouspyynnössä ilmoitetaan selvästi: milloin, mitkä vaatimukset pitää täyttyä (kyllä/ei)
- Liikevaihdon kysyminen sulkee mikro- ja pk-yritykset pois
- Vaatimuksia ei saa ylimitoittaa, perusteellaan miksi: **mitä tahansa voi kysyä, jos sen pystyy perustelemaan**
- Soveltuvuuden osoittaminen eu-hankinnoissa espd-lomake: <https://tem.fi/documents/1410877/2132242/espd-v%c3%a4line/248a72a3-8921-4f11-b316-d9df153b784c>
- Tarjoaja antaa lomakkeella vakuutuksen kyvystään hankinnan toteuttajaksi

- Pääsääntö: **vain voittaneelta pyydetään soveltuvuuden täyttämistä osittavat asiakirjat ja todistukset** - ei saa vaatia, jos tiedot saatavilla maksuttomista tietokannoista
- Hankinnan kohteen kuvaus tarjouspyynnössä:
- Haluamallaan tavalla: 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 avoin sellaisenaan, tarjouksen aikainen keskustelu tulee olla avointa
- Hankinnan keinot jakamiseen ovat hankinnan jakaminen, hankinnan pilkkominen ja kynnysarvo.

VAATIMUSTEN PERUSTELUJA



5. TARJOUSTEN KÄSITTELYN VAIHEET

1. Tarjouksen avaus
2. Soveltuvuuden tarkistus
3. Tarjousten tarjouspyynnön mukaisuuden tarkistus
4. Tarjousten vertailu
5. Soveltuvuuksien tarkistus
6. Sopimusten tekeminen

5.1. Tarjousten vertailu

- Tehtävä tarjouspyynnössä ilmoitetulla tavalla
- Vertaillaan vain tarjouksessa annettu tietoa
- Vertailuperusteita ei saa täsmentää, muuttaa, tai jättää käyttämättä muualle

TARJOUKSENLAATIJAN MUISTILISTA

(Cloudia kilpailutus, sähköinen alusta):

- Selvitä onko kunnassa jo olemassa oleva yhteishankintasopimus
- Selvitä minkä hintaisesta hankinnasta on kysymys (jos alv-velvollinen toimija, käytä verottomia hintoja) – tarjoukseen valmistautuminen
- Ota selvää millaisia mahdollisia ratkaisuja markkinoilla on ja mitkä niissä on kunnan tai maakunnan alueella – markkinakartoitus
- Kriteerit: onko hankinta jaettavissa osiin vai yksi kokonaisuus – hankinnan suunnittelu
- Kirjaudu sisään tarjousjärjestelmään – tarjouksen teko
- Laske hankinnan kokonaisarvo
- Tarjous on ositettava siten, että mikro- ja pk-yrityksillä on mahdollisuus osallistua tarjoukseen – hankintalaki
- Kutsu avoimeen markkinavuoropuheluun yritykset, tavarantoimittajat tai tuottajat ennen tarjouksen julkistamista esimerkiksi lehdessä, Cloudiassa tai Hilma-ilmoituskanavalla
- Markkinavuoropuhelussa määritetään tilattavan tuotteen ominaisuudet, tarve ja laatuksiteerit
- Tulevista hankinnoista kannattaa tiedottaa eri kanavilla ja henkilökohtaisesti jo ennen kilpailutusta
- Sopimuksen seuranta

Tavoitteena on varmistaa sopimuksen toteutuminen ja kehittää tulevia kilpailutuksia. Työnjohtaja seuraa hankintasopimuksissa sovittuja ehtoja ja valvoo sitä, että toimittajat noudattavat sopimuksia.

Toimitusten ja laadun seuranta:

- Tarkastukset, joissa arvioidaan toimitusten laatu ja aikataulut.
- Yhteistyötoimittajien kanssa: palautteenkeruu ja kehityskeskustelut.
- Reklamaatiot.

Kehitysprosessit:

- Kerätään kokemuksia kilpailutuksesta ja sopimuksen toteutumisesta.
- Dokumentoidaan opit ja integroidaan ne seuraaviin kilpailutuksiin.

Hankintaprosessin vaikuttavuus.

Prosessi on jatkuva. Kun hankintasopimukset on tehty, tarjoajasta ja ostajasta tulee yhteistyökumppanit ja tuotteiden kehitystä jatketaan.

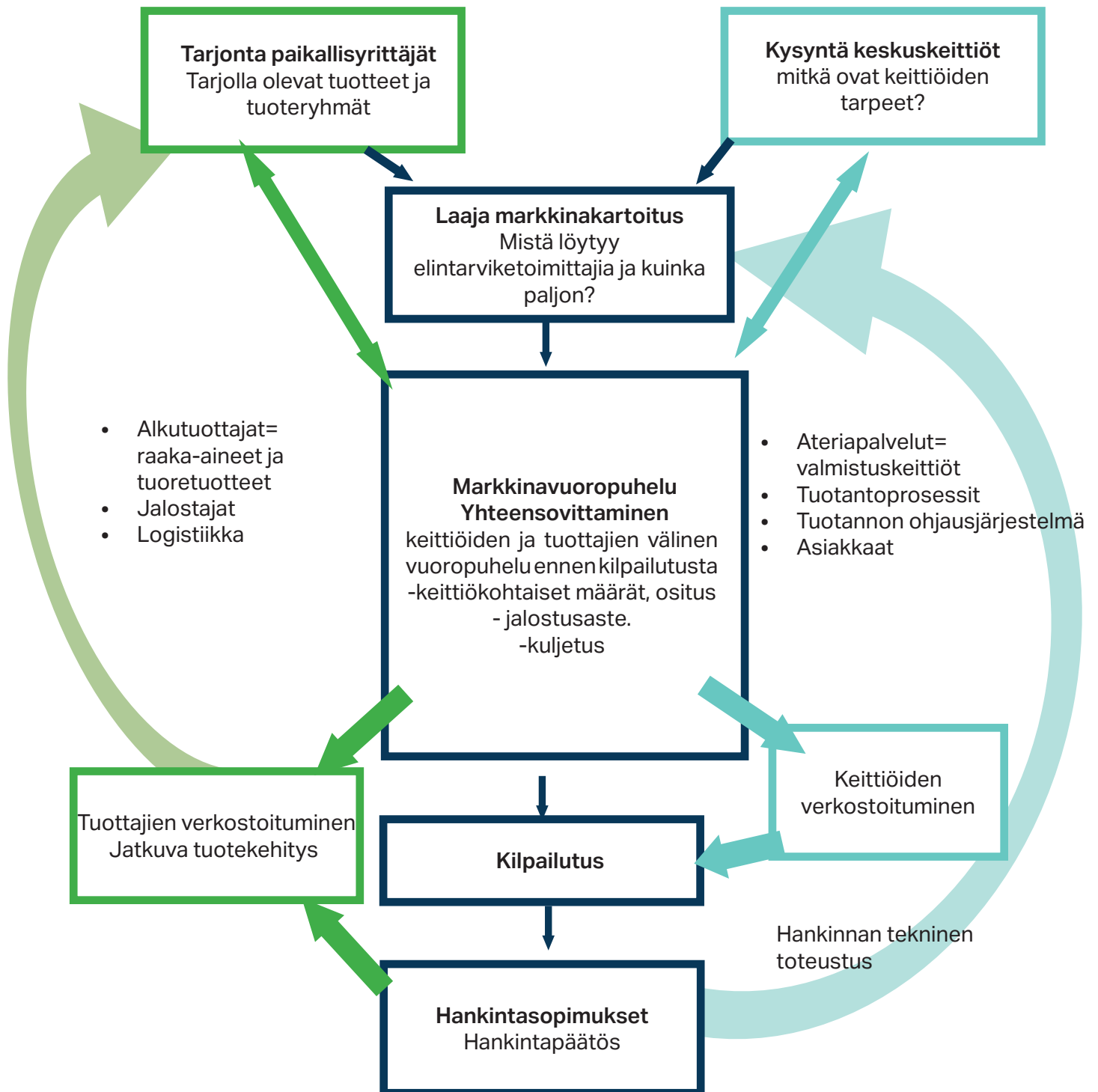
Keittiön verkostoituminen julkisissa hankinnoissa viittaa usein yhteistyöhön eri keittiötoimijoiden välillä, esimerkiksi kuntien, koulujen, päiväkotien tai hoivayksiköiden ruokapalveluissa. Tavoitteena on tehostaa toimintaa, parantaa laatua ja hyödyntää hankintalain mahdollistamia yhteishankintamalleja.

Pienet tuottajat voivat yhdistää voimansa ja tarjota tuotteita yhteisesti, jolloin he voivat kilpailla suurten tukkutoimittajien kanssa.

Verkostoituminen mahdollistaa:

- Yhteiset toimitukset
- Yhtenäiset laatukriteerit
- Sopimusten hallinnan
- Hintaneuvottelujen vahvistamisen

ELINTARVIKKEIDEN HANKINTAPROSESSI ATERIAPALVELUISTA



6. YHTEENVETO

Opas korostaa, että julkiset elintarvikehankinnat voidaan toteuttaa tehokkaasti ja alueellisesti vaikuttavasti, kun ne suunnitellaan huolellisesti, jaetaan osiin pk-yritysten osallistumisen mahdollistamiseksi, ja hyödynnetään markkinavuoropuhelua. Kestävät hankinnat tukevat paikallista elinkeinoa, työllisyyttä ja huoltovarmuutta.

Tarjouspyynnöt ja pisteytys tulee laatia avoimesti ja selkeästi, jotta saadaan kokonaistaloudellisesti edullisin ratkaisu.





Kuva: Lapin materiaalipankki - Petri Teppo

Liite: Tarjouspyyntö leipomotuotteet

Tuoreet ja raakapakastetut leivät sekä leipomotuotteet

1. Taustatiedot toiminnasta ja tavoitteista

Toimimme Lapin alueella usean kunnan ruokapalveluiden tuottajana. Tuotamme ateriapalveluja sivistyspalveluille sekä myymme ruokapalveluja Lapin hyvinvointialueelle sosiaali- ja terveystieteiden tarpeisiin. Yhtenä tärkeänä tehtävänä on turvata alueiden elinvoimaisuus ja työllisyys. Jokaisessa kunnassa toimii oma valmistuskeittiö, mikä mahdollistaa paikallisen työllistämisen ja ruokatuotannon. Panostamme vahvasti lähiraaka-aineiden käyttöön ja pyrimme valmistamaan ruoat omassa tuotannossamme niin pitkälle kuin mahdollista.

2. Tarjouspyynnön kohde ja ositus

Pyydämme tarjouksia tuoreista ja raakapakastetuista leivistä sekä leipomotuotteista. Puitesopimukset tullaan tekemään 1–3 toimijan kanssa, ja ne ositetaan sisäisesti kuntakohtaisesti. Tämä mahdollistaa vaihtelun leipävalikoimassa ja vastaa asiakkaidemme toiveisiin. Tarjouspyyntö on jaettu kuntakohtaisiin alaryhmiin, joissa on määritelty kulutusarviot ja erityistarpeet.

3. Toimitusvaatimukset kuntakohtaisesti

Kunta 1

- Vanhuksille tarjottavista leivistä poistetaan kuoret, joten vuokaleipä on suositeltava vaihtoehto.
- Toimitus 2–3 kertaa viikossa riittää.
- Lounaita tarjoillaan noin 200 arkipäivisin.
- Keittojen kanssa tarjotaan sämpylää ja rieskaa, ruisleipää käytetään vähemmän.

Kunta 2

- Tavoitteena on tarjota tuoretta leipää asiakkaille.
- Kunta 2:ssa toimii valmistuskeittiö, josta toimitetaan klo 9–10 kouluihin ja vanhuk- sille.
- Lounaita noin 900 ja päivällisiä 150 päivittäin.
- Tarve gluteenittomille tuotteille.
- Kouluruokailussa noudatetaan ruokasuosituksia: täysjyväleipää ja ruisleipää, toisinaan rieskaa ja sämpylöitä.
- Vanhuksille pehmeää ja kuitupitoista leipää.
- Toimitukset kahdesti viikossa.

4. Mahdollisuus tuotekehitysyhteistyöhön

Olemme valmiita yhteistyöhön esimerkiksi tuotekehityksen osalta, jotta voimme yhdessä kehittää tuotteita, jotka vastaavat asiakkaidemme tarpeisiin.

5. Pisteytysperusteet

Tarjousten vertailussa käytetään seuraavia pisteytysperusteita:

- Hinta (60 %): erityisesti huomioidaan tuotteiden hinta suhteessa vastaavien ruokien hintoihin.
- Laatu ja ravitsemuksellisuus (20 %): täysjyväisyys, kuitupitoisuus, pehmeys ja soveltuvuus eri asiakasryhmille.
- Toimitusvarmuus ja logistiikka (10 %): toimitusaikataulujen noudattaminen ja joustavuus.
- Tuotekehitysyhteistyön mahdollisuus (10 %): valmius kehittää tuotteita yhteistyössä tilaajan kanssa.

6. Muut ehdot ja aikataulu

Tarjouksen tulee olla voimassa vähintään 6 kuukautta tarjousajan päättymisestä. Puitesopimukset solmitaan kahden vuoden ajaksi, mahdollisella yhden vuoden optiolla. Tarjoukset tulee toimittaa viimeistään XX.XX.202X klo 16.00 sähköisesti osoitteeseen XXXX.fi. Tarjoajien tulee liittää mukaan tuotevalikoima, hinnasto ja lyhyt kuvaus toimituslogistiikasta.

Esimerkkilaskelma pisteytyksestä neljälle toimittajalle tarjouspyynnön mukaisesti:

Toimittaja	Hinta (€/kg)	Hinta (60%)	Laatu (20%)	Logistiikka (10%)	Tuotekehitys (10%)	Kokonaispisteet	Sijoitus
Toimittaja C	2.60	60.00	14	10	7	91.00	1
Toimittaja A	2.80	55.71	16	9	8	88.71	2
Toimittaja D	2.90	53.79	17	7	10	87.79	3
Toimittaja B	3.10	50.32	18	8	9	85.32	4

Selitys:

Hinta pisteytettiin suhteessa halvimpaan (Toimittaja C), joka sai täydet 60 pistettä.

Muut osa-alueet pisteytettiin suoraan 10/20 pisteen asteikolla.

Kokonaispisteet määrittävät sijoituksen.

Liite: Tarjouspyyntö lihatuotteet

TARJOUSPYYNTÖ – Elintarvikehankinnat: Liha- ja lihatuotteet

1. Hankintaviranomainen

Virallinen nimi:

Kansallinen yritys- ja yhteisötunnus: [Täydennä Y-tunnus]

Postiosoite:

Postinumero:

Postitoimipaikka:

Maa: Suomi

Yhteyshenkilö:

Puhelin: [Täydennä puhelinnumero]

Sähköpostiosoite: [Täydennä sähköposti]

NUTS-koodi:

Pääasiallinen osoite (URL): [Täydennä verkkosivun osoite]

Hankkijaprofiilin osoite (URL): [Täydennä tarvittaessa]

1.3 Viestintä

Hankinta-asiakirjat ovat suoraan saatavilla täydellisinä, rajoituksetta ja maksutta osoitteesta:
[Täydennä URL]

Lisätietoja saa: Edellä mainittu osoite (kohta 1.1)

2. Hankinnan kohde ja ositus

Sopimuksen tyyppi: Tavarahankinnat

Pääasiallinen CPV-koodi: 03000000-1 Maa-, karja-, kala- ja metsätaloustuotteet
sekä vastaavat tuotteet

Suorituspaikka:

Sopimuskausi: mahdollisuus 1+1 optiovuoteen

2.1 Ositus tuoteryhmittäin

Sopimus on jaettu osiin. Tarjoukset voivat koskea kaikkia osia.

Tuoteryhmät:

- Sianliha
- Raavaanliha
- Liharotunaudanliha
- Broilerituotteet
- Makkarat ja jalosteet

3. Kuvaus hankinnasta

Tarjouspyynnössä on tuoteluettelosivulla tuotteita, joista pyydämme nettohintaa. Tuotemäärät ovat arviolukuja vuosikulutuspäämääriä, jotka eivät kuitenkaan sellaisenaan sido ostajaa. Osatarjouksia otetaan huomioon ja hyväksytään tuoteryhmäkohtaisesti. Kunkin tuoteryhmän osalta tuotteita on tarjottava 90-prosenttisesti tuoteryhmän yhteenlasketusta volyymista, jotta osatarjous kyseisestä tuoteryhmästä voidaan hyväksyä. Vaihtoehtoisia tarjouksia ei huomioida. Tarjoukset tulee antaa tarjouspyynnössä mainituista tai vastaavista tuotteista tarjouslomakkeen mukaisesti. Tarjousliitteen tuotevalikoiman lisäksi hankitaan käyttöön soveltuvia muita tuotteita tarpeen mukaan. Näiden sopimusryhmätuotteiden osalta on mahdollisuuksien mukaan liitettävä tarjoukseen hinnasto sekä ilmoitettava annettava alennusprosentti tälle varatussa tilassa 'muut ryhmään kuuluvat tuotteet'.

4. Tarjoajan soveltuvuusvaatimukset

Tarjoajan tulee toimittaa seuraavat selvitykset:

- Kaupparekisteriote tai vastaava selvitys tarjouksen tekijästä ja nimenkirjoitusoikeudesta
- Verovelkatodistus sekä todistus maksetuista eläkemaksuista (enintään 2 kk vanhoja)
- Todistus ennakoperintärekisteristä ja arvonnalisäverorekisteristä
- Selvitys työhön soveltuvista työehtosopimuksista
- Kilohintojen tulee olla samat kaikille toimipisteille
- Rahtikulut tulee merkitä toimipistekohtaisesti liitteeseen

5. Pakkaus- ja laatuvaatimukset

Raakaliha pakataan ekologisuuden periaatteella ja keittiön työmäärän vähentämiseksi keittopusseihin tilaajan kulloinkin ilmoittamalla pakkauskoolla (1 kg – 5 kg) ja kilomäärällä. Käytetyistä lihoista on ilmoitettava: alkuperämaa myös täydennyserille, jäljitettävyyden tilaan tai teurastuserään, kylmäketjun hallinta, rasva- ja lihapitoisuus. Tuotteilla on ehdoton hormoni- ja lääkejäämävapaus

(0-taso) sekä ehdoton salmonella-, listeria-, yersinia- ja norovirusvapaus. Tuoteselosteet tulee olla selkeät ja suomenkieliset. "Kyllä" vaaditaan kaikkiin yllä mainittuihin kohtiin.

6. Tarjousten pisteytys

Tarjousten arviointi perustuu hinnan ja laadun pisteytykseen. Maksimipistemäärä on yhteensä 100 pistettä, ja se jakautuu seuraavasti:

- Hinta: 50 pistettä
- Laatu: 50 pistettä

Pisteiden laskentatavat:

- Hinnan pisteet = $(\text{pienin annettu arvo} / \text{tarjottu arvo}) \times 50$
- Laadun pisteet = $(\text{tarjottu arvo} / \text{suurin annettu arvo}) \times 50$

Lisätiedot:

- Osa-alueen sisäiset osatarjoukset sallittu: Kyllä
- Kohteen painoarvon hinnan maksimipisteistä määritettävissä: Ei
- Osa-aluetta on pakko tarjota: Ei

Esimerkki laskentakaavaksi

- Tuote: Raavaan lapa suikale/kuutio
- Hankittava määrä: 500 kg (EUR/kg)
- Kohteen hinta kysytään ja se vaikuttaa vertailu hintaa
- Tarjottu hinta: 5,00 €/kg

Pienin annettu hinta: 4,00 €/kg

→ Hinnan pisteet = $(4,00 / 5,00) \times 50 = 40$ pistettä

Tarjottu laatuarvio: 8

Suurin annettu laatuarvio: 10

→ Laadun pisteet = $(8 / 10) \times 50 = 40$ pistettä

Yhteispisteet = 40 (hinta) + 40 (laatu) = 80 pistettä



Lapin ruoka 2

Sodankylän kunta ja Luonnonvarakeskus kehittävät Lapin ruoka 2 -hankkeessa julkisten keittiöiden hankintaosaamista ja alueellista yhteistyötä paikallisen elintarviketuotannon ja -jalostuksen edistämiseksi. Hankkeessa toteutetaan markkinakartoitus, keittiöiden tuotantoprosessien avaaminen, mallinnetaan ja pilotoidaan markkinavuoropuheluja, kehitetään elintarvikelogistiikkaa ja tietojärjestelmiä.

Hankkeen toteutusaika: 1.1.2024–31.12.2025

Päähankkeen toteuttaja: Sodankylän kunta

Osahankkeen toteuttaja: Luonnonvarakeskus (Luke)

Rahoittaja: Lapin liitto, JTF (Oikeuden mukaisen siirtymän rahasto)



**Euroopan unionin
osarahoittama**

