

Yritykset kannattaa ottaa mukaan julkisen hankinnan valmisteluun

13.1.2026

Julkisissa hankinnoissa on tunnistettu tarve kehittää niitä yhdessä yritysten kanssa kohti systemaattisempaa ja ennakoivampaa hankintojen valmistelua. Tämä tuli ilmi sekä valtakunnallisessa Hankinta-Suomen syysseminaarissa Helsingissä että RIIHI-hankkeen toimissa ympäri Etelä-Pohjanmaata. Yleisesti voidaan todeta, että hankintojen laatua ja vaikuttavuutta voidaan merkittävästi parantaa lisäämällä vuoropuhelua markkinoiden kanssa jo ennen varsinaisen hankintamenettelyn käynnistämistä. Tiiviimpi ja monipuolisempi yhteydenpito yritysten, tarjoajien ja markkinoiden kanssa ympäri vuoden tarjoaa hankinnoista vastaaville toimijoille arvokasta tietoa päätöksenteon tueksi.

Vuorovaikutusta markkinoiden kanssa voidaan edistää erityisesti tietopyyntökyselyn ja markkinavuoropuhelun avulla. Kyseessä ovat vapaaehtoiset menettelyt, joita hyödynnetään ennen varsinaisen tarjouskilpailun käynnistämistä. Niiden rooli on tukea hankinnan suunnittelua ja valmistelua, ei käynnistää itse hankintamenettelyä. Hyväksi koettu tapa on myös järjestää aina vuoden alussa yleinen tilaisuus, jossa esitellään hankintayksikön kuluvan vuoden budjetti ja tulevat hankinnat. Tämä antaa ennakkotietoa yrityksille tulevista hankinnoista ja yritykset voivat jo alkaa varautua tulevaan kilpailutukseen.

Tietopyyntökysely ja markkinavuoropuhelu aloittavat hankinnan

Tietopyyntökysely toimii hankintayksikön työkaluna markkinatiedon keräämiseen. Sen avulla saadaan tietoa markkinoiden tarjonnasta, mahdollisista hankintakriteereistä sekä hankittavan tuotteen tai palvelun

ominaisuuksista ja saatavuudesta. Lisäksi tietopyyntökysely auttaa tunnistamaan potentiaalisia toimittajia ja arvioimaan markkinoilla olevien ratkaisujen monipuolisuutta. On olennaista huomioida, että ennakkoilmoitukset, tietopyyntökyselyt ja kutsut markkinavuoropuheluun eivät ole hankintailmoituksia eivätkä ne merkitse tarjouskilpailun alkamista. Näihin vastaaminen on kuitenkin yrityksille tärkeää, ja yritysten kannattaakin tunnistaa tämä vaikuttamisen mahdollisuus ja vastata niihin omasta näkökulmastaan.

Markkinavuoropuhelu on puolestaan keskustelutilaisuus, jossa hankintayksikkö ja yritykset voivat yhdessä tarkastella tulevaa hankintaa. Se voidaan järjestää fyysisessä tilassa tai etäyhteydellä tilanteen mukaan. Sen tavoitteena on lisätä markkinatuntemusta ja rakentaa avointa vuoropuhelua hankkijan ja mahdollisten tarjoajien välille. Keskustelujen aikana voidaan vertailla erilaisia näkökulmia ja ratkaisuvaihtoehtoja sekä pohtia hankinnan kilpailuttamisen toteutustapoja. Markkinavuoropuhelu mahdollistaa myös kommentoinnin ja keskustelun hankintaa valmistelevien viranhaltijoiden ja muiden osallistujien kesken. Usein sen yhteydessä käsitellään myös tietopyyntökyselyn kysymyksiä ja niihin saatuja vastauksia.

Osallistuminen tietopyyntökyselyyn tai markkinavuoropuheluun ei sido yrityksiä myöhempään tarjouskilpailuun, eikä tietopyyntökyselyyn vastaaminen ole edellytys tarjouskilpailuun osallistumiselle. Tämä madaltaa osallistumiskynnystä ja kannustaa laajempaan vuorovaikutukseen.

Kaikki hyötyvät yhteiskehittämisestä

Tietopyyntökyselyn ja markkinavuoropuhelun havainnot sisällytetään tulevan kilpailutuksen ja sopimuskauden suunnitteluun mahdollisuuksien mukaan. RIIHI-hankkeessa tehtyjen havaintojen perusteella kannustamme julkisia toimijoita hyödyntämään näitä menettelyjä osana hankintojen valmistelua. Myös yritysten kannattaa osallistua niitä koskettaviin tilaisuuksiin, käydä rakentavaa keskustelua tilaajan kanssa ja kertoa millä edellytyksillä yritys voisi olla kilpailutuksessa mukana. Hankkeessa toteutettujen työpajojen sekä alueen kuntien kanssa yhteistyössä järjestettyjen kestävien hankintojen demonstraatioiden yhteydessä käytyjen keskustelujen perusteella tunnistettiin useita konkreettisia hyötyjä. Tilaaja saa paremman käsityksen markkinoilla tarjolla olevista ratkaisuista, ja tarjoajat voivat esitellä omia innovaatioitaan sekä arvioida hankinnan alkuvaiheessa esitettyjä kriteereitä.

Kun hankinnan vaatimukset ja markkinoiden todelliset mahdollisuudet kohtaavat jo valmisteluvaiheessa, varsinainen tarjouspyyntö vastaa paremmin markkinatilannetta. Tämä voi johtaa suurempaan tarjousten määrään sekä laadukkaampiin ja tarkoituksenmukaisempiin tarjouksiin. Näin tietopyyntökysely ja markkinavuoropuhelu tukevat sekä hankintayksikön että tarjoajien tavoitteita ja edistävät julkisten hankintojen vaikuttavuutta.

Artikkeli on kirjoitettu osana Riihi – Resurssiviisaat verkostot Etelä-Pohjanmaalla-hanketta, joka on Euroopan unionin osarahoittama ja Seinäjoen ammattikorkeakoulun toteuttama.

Heikki Punkari
SEAMK

Krista Mäki
SEAMK

Heli Hietala
SEAMK

Kirjoittajat toimivat SEAMKissa asiantuntijoina. He ovat Riihi-hankkeen toimenpiteenä kehittäneet julkisia hankintoja Etelä-Pohjanmaalla.

Riihi | Kiertotaloustietoa ja toimijoita yhden katon alla

Avainsanat: Julkiset hankinnat, tietopyyntökysely, markkinavuoropuhelu