



# Pienhankinnoissa on suuri raha

Kunnallisjohdon seminaari  
Pyhä 24.8.2018



Euroopan unioni  
Euroopan aluekehitysrahasto

Vipuvoimaa  
EU:lta  
2014–2020

 **Yrittäjät**  
Yrittäjyyden puolesta.

# Hankinta-asiamiehen tehtäviä

- Hankintaosaamisen lisääminen maakunnassa (sähköiset järjestelmät)
- Uusien hankintamenettelyjen esitteleminen (neuvottelu)
- Uusien käytänteiden lanseeraaminen (pienhankintaohjeet)
- Hankintojen avoimuuden edistäminen (pien/muut)
- Tarjouspyyntöjen löydettävyys / julkisten hankintojen näkyvyys
- Markkinavuoropuhelut
- Tietotaito laadukkaista hankinnoista (kriteerit)
- Hankintaprosessi (suunnittelusta sopimukseen)
- Reilun kilpailun varmistaminen



## Keskinarkaus tausta

- LSHP logistiikka- ja materiaalipäällikkö
- Kestävät Hankinnat, Sodankylä
- Tulevan hävittäjähankinnan teollisen yhteistyön kustannusten ja laillisuuden selvitys, VTV (Eduskunta)
- Poliisin materiaalihallinnon kehittämissuunnitelma (prosessijohtaminen), Poliisihallitus
- Maaseudun elinvoimaisuuden tutkiminen, Helsingin Yliopisto

# Hankintalaki muuttui 29.12.2016

- Kynnysarvot nousivat:
  - Tavarat & palvelut 60 000 €
  - Rakennusurakat 150 000 €
  - Muut erityispalvelut 300 000 €
  - SOTE 400 000 €
  - Käyttöoikeussopimukset 500 000 €
- Kansallisen menettelyn jousto lisääntyi
- Sähköinen menettely pakolliseksi (EU)
- Pk-yritysten osallistumismahdollisuuksien huomioinen keskiöön
- Kestävien kriteerien käyttö mahdolliseksi

# Julkisten hankintojen tärkeys

- Hankintayksiköt käyttävät veronmaksajien rahoja
- Lainsäädäntö ohjaa
- Velvoitettu toimimaan avoimesti, tasavertaisesti ja syrjimättömästi (sekä suhteellisuusperiaatteen mukaan)
- Tilaajan lisäksi tulee huomioida loppuasiakas
- Hankinta ei lopu sopimukseen vaan siitä ostaminen, yhteistyö ja seuranta vasta alkavat
- Hankintaan on lähdeittävä tarve edellä: kriteerit ”mitä me haluamme”
- Avoimet markkinat ovat yrittäjä- ja asiakasystävälliset:
  - Tuetaan elinkeinomahdollisuuksia alueella

# Haasteita markkinan ja yritysten näkökulmasta

- Hankinnat, joita ei ole kilpailutettu
- Tarjouspyyntöjen löytäminen & niiden aikataulut
- Sopimusehdot
- Julkisten organisaatioiden päätöksentekoprosessin aikajana
- Yhteyshenkilöiden paikantaminen
- Epäselvät tarjouspyynnöt

Keskinaikaus



# Hankintaohjeistukset: hankintayksiköt

- Pienhankintaohjeilla ohjataan kansallisen kynnysarvon alittavia hankintoja eli juuri niitä, joista paikalliset yritykset ovat hyvin kiinnostuneita
- Hankintaohjeissa taas kerrotaan miten hankintalakia tulee toteuttaa
- HANKINTASTRATEGIA kertoo sen poliittisen tahtotilan, johon mikään ohje ei yllä: haluaako kunta halvinta, ekologisinta, elinkaarikustannukset huomioivaa vai mitä?
  - Esim. *velvoite* toteuttaa hankinnat avoimesti tai sähköisesti tai yhteishankintayksiköiden ulkopuolella
  - Onko linjattu Pk-yritysten huomioinnista ja osittamisesta?

# Miten käytännössä ostaa fiksusti?

- Ollaanko ostamassa tavaraa, palvelua vai molempia?
  - Palvelut ovat paikallisten etu
  - Tavarahankinnoissakin on usein palvelua: asennus, huolto, korjaus, opastus jne.
- On eri asia ostaa kännyköitä paketissa kuin valmiiksi käyttöönotettuja puhelimia, joihin on tehty siirrot ja opastus (asiakkaan valitsemana aikana) sekä takuuhuolto ilman postituskuluja
- Tuotteissa voidaan huomioida myös toimitusaika, kuljetusmatka ja huollon vasteaika jne.



# Miten edistää pienhankintoja?

- Kilpailutetaan jo yli 10 000 euron hankinnat
  - Avoimesti
    - Tarjouspyynnöt julkiseksi eikä sähköpostilla kolmelle yritykselle
  - Sähköisesti
    - Sähköiset järjestelmät eivät auta ellei niitä käytetä
    - Ja niitä ei käytetä ellei ohjeistus siihen valvoita
- Julkaistaan tarjouspyynnöt laajasti ja huolehditaan näkyvyydestä
- Kartoitetaan paikallinen tarjonta ja huolehditaan, etteivät hankinnan ehdot syrji paikallisia

# Pienhankintaohje voi olla huonokin

- Ohje ei saa lisätä byrokratiaa: kilpailutettujen hankintojen puitteissa tulee pystyä tilaamaan joustavasti
- Ohjeistuksen tarkoituksena on hoksauttaa, että avoimuus voidaan toteuttaa helposti!
  - Toisin sanoen joka ostoon ei tarvita lupaa tai lautakuntaa VAAN tarvitaan jatkuva, toimiva seuranta
- Ohje ei saa olla kaikki tilanteet kattava, Suomen lain paksuinen tai vaikeastitulkittava

# Hankintaohjaus: tarjoajat

- Tarjousta luodessa ei saa luottaa vähääkään siihen, että ”kyllä ne tietävät”: vain kirjallisessa tarjouksessa ilmaissuissa seikoilla on väliä!
  - Kannattaa pitää mielessä, että virkamies joutuu myymään päätöksen eteen/ylöspäin organisaatiossa ja asiakirjojen laadulla on väliä
- Kaikkien vaadittujen asiakirjojen tulee olla tarjouksessa
- Tarjouspyynnön vastaisia ehtoja ei saa esittää
- Tarjouksen tulee vastata juuri sitä mitä pyydetään: vaihtoehtojen aika on vain markkinavuoropuheluvaiheessa
- Loppuviimein yksi voittaa kyseisen kilpailun: oleellista on, että kisa on reilu

# Markkinavuoropuhelu on huolellista suunnittelua

- Tilaaja voi tavata toimittajia yhdessä tai erikseen
- Voidaan keskustella siitä, millaiseen lopputulokseen halutaan hankinnalla päästä
- Tilaaja edistää tuntemustaan markkinoiden parhaasta vaihtoehdosta
- Toimittaja pääsee esittelemään omat ratkaisumallinsa ja uusia vaihtoehtoja
- Mahdollista läpikäydä esim. palvelumalleja, hinnoittelulogiikkaa tai hankinnan kohteen määrittelyä



*Hankinta-asiamies edistää hankintaosaamista ja kilpailua - ei toteuta hankintoja, tee tarjouksia tai edusta yhtä toimijaa. Hankinta-asiamies edistää reiluja kilpailutuksia ja avoimia markkinoita!*



# Susanna-Sofia Keskinarkaus hankinta-asiamies

p. 044 - 509 0277

[susanna-sofia.keskinarkaus@yrittajat.fi](mailto:susanna-sofia.keskinarkaus@yrittajat.fi)

Twitter: @SusannaSofia

Instagram: skeskinarkaus

Facebook: Susanna-Sofia Keskinarkaus

LinkedIn: Susanna-Sofia Keskinarkaus

[yrittajat.fi](http://yrittajat.fi)