



Hankinta-asiamies sekä tilaajan että tarjoajan apuna

Hankintaseminaari 7.11.2018



Vipuvoimaa
EU:lta
2014–2020





Keskinarkaus tausta

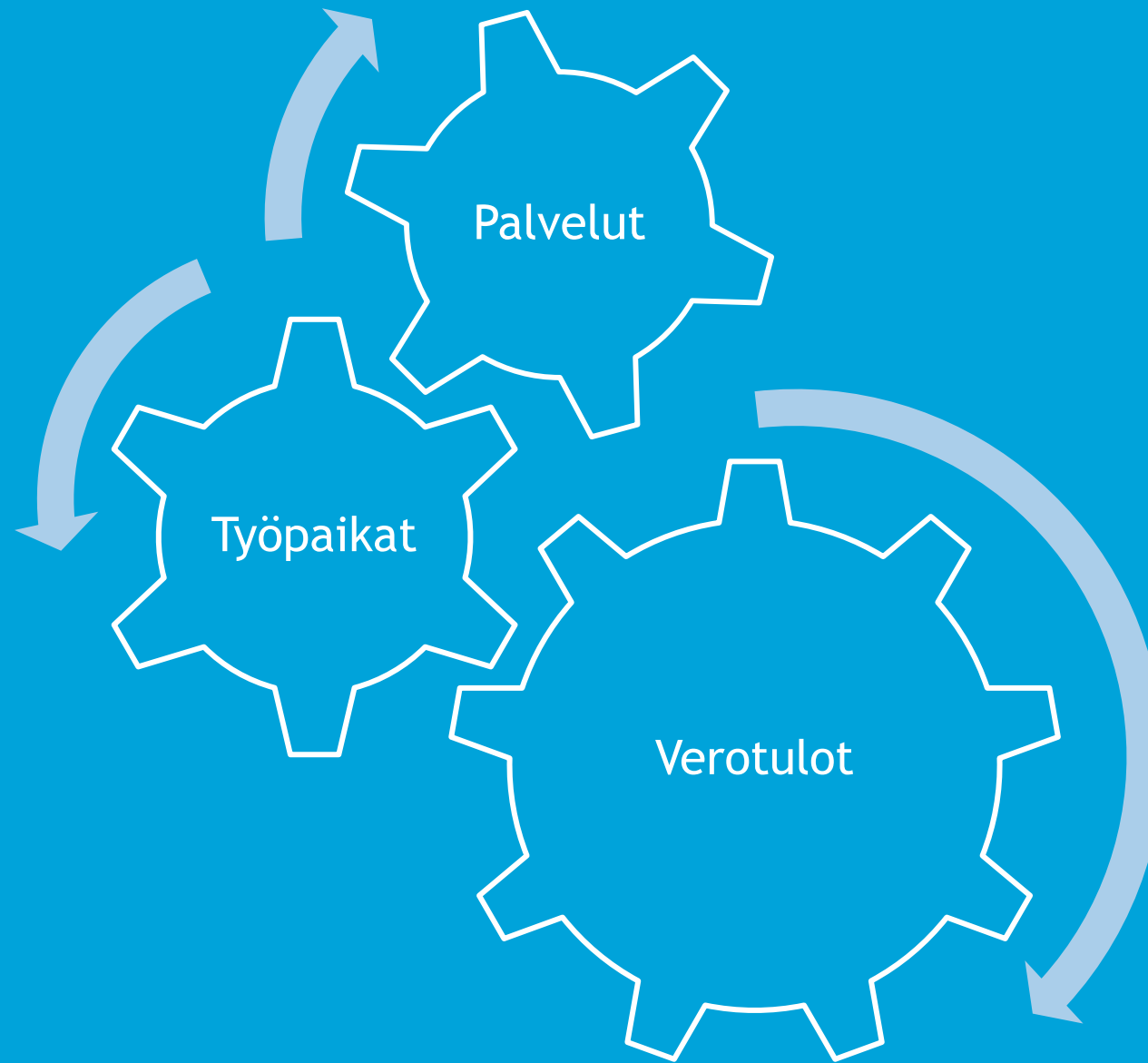
- LSHP vs. logistiikka- ja materiaalipäällikkö
- Kestävät Hankinnat, Sodankylä
- Tulevan hävittäjähankinnan teollisen yhteistyön kustannusten ja laillisuuden selvitys, VTV (Eduskunta)
- Poliisin materiaalihallinnon kehittämissuunnitelma (prosessijohtaminen), Poliisihallitus
- Maaseudun elinvoimaisuuden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

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

Elinvoimaisuus







*Elinvoimaa Ei luoda puolustamalla oman kunnan rajoja VAAN
avoimilla kilpailutuksilla ja fiksuilla kriteereillä!*

Joka ikisen Lapin hankintayksikön esimiehen, joka käyttää veronmaksajien rahoja yksikössään, tulisi olla kiinnostunut organisaation roolista Lapin elinvoimaisuudessa.

KAIKKIEN hankintayksiköiden ylimmän johdon tulee organisaatiossaan pitää huoli siitä, että jokainen substanssiyksikkö (ja jokaisen substanssiyksikön päällikkö) tietää, että osa heidän toimenkuvaansa on huolehtia siitä, että kaikkien ulkoa ostettavien palvelujen ja tuotteiden toteutus tulee tapahtua yhteistyössä toimittajien kanssa.

Virkamiesten rooli ei siis ole vain substanssinsa toteuttaminen vaan AINA veronmaksajien rahaa käyttäessä muistaa sen linkki alueen elinvoimaisuuteen ja toimia tavalla, joka tukee tätä elinvoimaisuutta eikä nakerra sitä.

Lapin kunnat

- Asiat, joita kunta päättää ostaa ulkopuolelta, toteutetaan yritysmyönteisesti kun ne kilpailutetaan sen kokoisissa osissa, että alueen yritykset voivat tarjouspyyntöihin osallistua.
- Hankintalaki määrää kilpailuttamaan, mutta ei määrää sisältöä: on aivan kaupungin omien päätösten varassa mitä hankintaan ja ovatko kriteerit elinvoimaa vahvistavat.
- Hankintaohjeissa tulisi velvoittaa kilpailuttamaan tietyn kokoiset pienhankinnatkin avoimesti (muttei kankeasti). Sähköinen järjestelmä ei auta ellei siellä ole sisältöä.

Maakunnan haasteita



Kuntayhtiöt elinvoimaisuuden esteenä

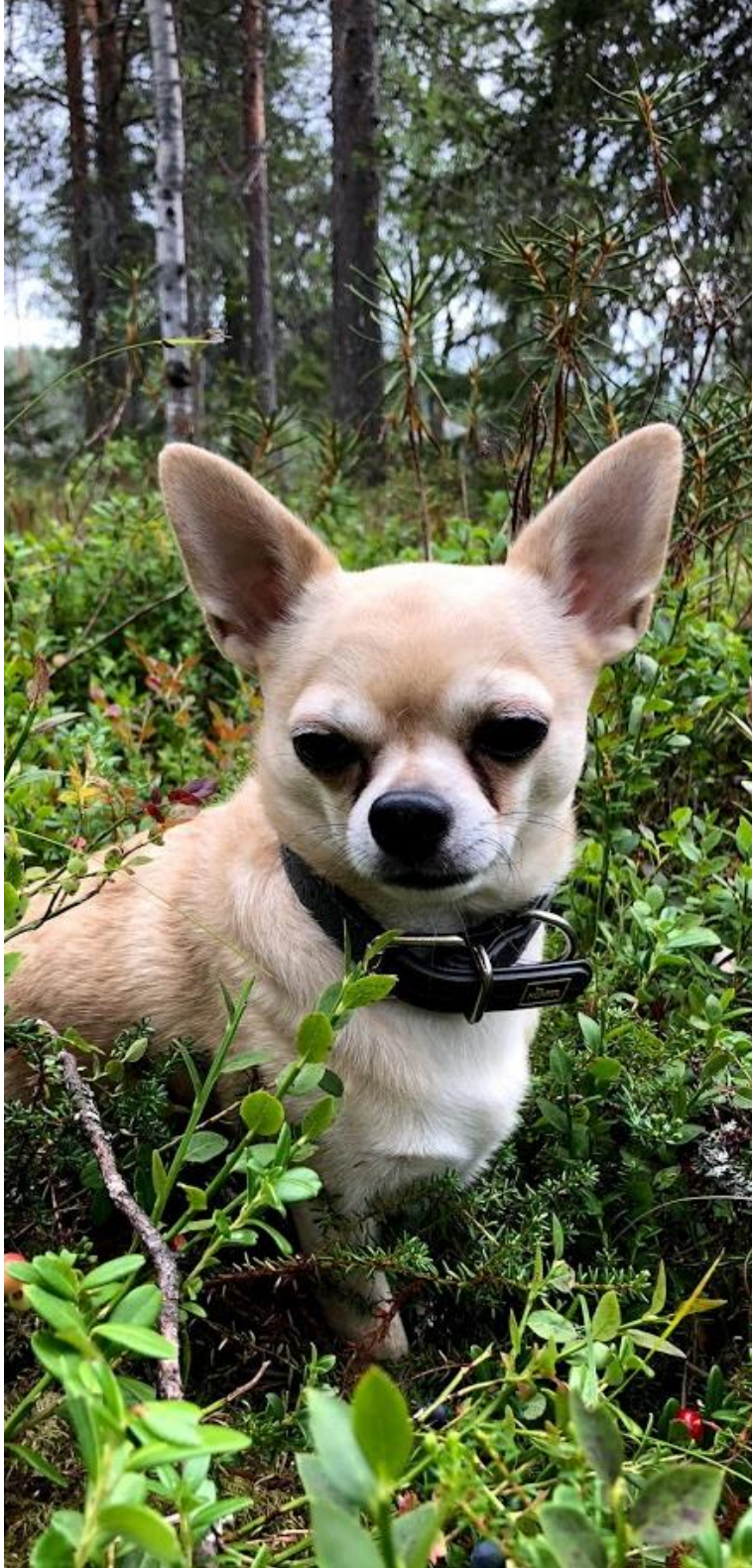
EK ja SY: Kuntien on vetäydyttävä markkinoilta - Julkisen monopolin tilalle ei pidä syntyä yksityistä monopolia

Vuoden vaihteessa astuvat voimaan tiukemmat rajat kuntien sidosyksiköiden mahdollisuuksille myydä palveluja kilpailluilla markkinoilla. Kuntayhtiöt ovat keksineet tapoja kiertää sääntelyä ja ne ovat laajentaneet markkinoilla toimimista.

Suomen Yrittäjät (SY) ja Elinkeinoelämän keskusliitto EK vaativat kuntia vetäytymään markkinoilta. Vuodenvaihteessa astuvat voimaan tiukemmat rajat kuntien sidosyksiköiden eli palveluja omistajakunnilleen suoraan myyvien yhtiöiden mahdollisuuksille myydä palveluja myös muille kilpailluilla markkinoilla.

Kunnat ovat reagoineet lähestyvään takarajaan toisin kuin toivottiin. Sen sijaan, että kuntayhtiöiden toiminta sopeutettaisiin sääntelyn vaatimuksiin, on keksitty uusi tapa kiertää sääntelyä ja laajentaa markkinoilla toimimista entisestään. Kuntien tehtävänä ei ole kilpailu yksityisten yritysten kanssa.

Yleistyvä ja harmillinen ilmiö on, että kunta perustaa kaksi yhtiötä samalle toimialalle - yhden omiin tarpeisiin ja toisen kilpailemaan yritysten kanssa.



Mikä niissä InHouse-yhtiöissä on vikana?

- Miten vaikuttaa palvelun laatuun se, että toimittaja tietää, ettei asiakas tule vaihtamaan palveluntuottajaa?
- Reklamointi on haasteellista kun sanktiotkin päättyy maksamaan asiakas.
- Julkisuuslaki ei toteudu.
- Liiketoiminnan riski veronmaksajilla.
- Hinnoittelu vaikeaa kun toiminta ei ole markkinaehtoista.
- Vääristää markkinoiden toimintaa eli syö oikeiden yritysten liiketoimintaa

Hansel laki

*SY ei kannata **valtakunnallisia yhteishankintayksiköitä** eikä varsinkaan velvoitetta niiden käyttöön, koska hankkiessaan alueiden puolesta **markkinat käytännössä sulkeutuvat pk-yrityksiltä**. Mielestämme maakunnat ovat kooltaan sekä johtamis- ja strategiaosaamiseltaan riittäviä toteuttamaan tarvittavat julkiset hankinnat siten, että uuden hankintalain tavoitteet toteutuvat... KL-Kuntahankintojen perustamista vuonna 2008 perustellaan lakiluonnoksessa halulla tuoda tehokkuutta suurivolyymisiin hankintoihin niissä kohteissa, joissa ei ole paikallista tarjontaa. Tämä ei kuitenkaan ole toteutunut. **Kunnat käyttävät KL-Kuntahankintojen kilpailuttamia puitesopimuksia myös tilanteissa, jossa paikallista tarjontaa olisi**. Tämä sulkee markkinoita. Kuntien on vaikeaa irtautua KL-Kuntahankintojen sopimuksista sopimusehtojen kuten pitkän sopimuskauden vuoksi.*

Miten hankintayksikkö voi tukea alueen elinvoimaisuutta?

- Luo hankintastrategia, joka ohjaa priorisoimaan Pk-yritysten osallistumismahdollisuudet.
- Laadi hankintaohjeet, jotka tukevat hankintastrategian toteutumista.
- Seuraa hankintojen kehittymistä asianmukaisilla mittareilla (kilpailutukset, tarjoukset, ostot, pienhankinnat, YVA:t, markkinavuoropuhelut)
- Hanki keskitetysti vain sellaista, mitä alueelta ei voi ostaa!
- Edistä sähköisten järjestelmien käyttöönottoa (tarjouspyynnöt, sopimukset, toimittajat)
- Älä luota vanhoihin tarjouspyyntöihin vaan tarkastele kriteerejä kriittisesti!
- Järjestä markkinavuoropuhelutilaisuuksia, hankintailtoja ja yritystapaamisia
- Kilpailuta hankinnat avoimesti

Yritysten rooli



Miten yritys voi edistää tuloksekkaita hankintoja?

- Ole aktiivisesti yhteydessä hankintayksikköön & osallistu hankintatilaisuuksiin.
- Pyri kommentoimaan tarjouspyyntöä ennen julkaisua mikäli se sinulle lähetetään.
- Huolehdi, että tarjouksesi vastaa juuri siihen, mitä pyydetään.
- Tarjousten vertaaminen tapahtuu kirjallisen aineiston perusteella eli ethän luota, että hankintayksikkö tuntee palvelusi esimerkiksi aiemman kokemuksen perusteella.
- Liitä tarjoukseen kaikki vaaditut asiakirjat.
- Tarkista, että pakolliset kriteerit ovat edellytysten mukaiset.
- Älä lisää tarjouksen vastaisia ehtoja!
- Lue koko tarjouspyyntö läpi ennen kysymys-vastausvaihetta ja lähetä kysymykset ennen kysymysten esittämisaajan päättymistä.
- Huolehdi asiakirjojen toimittamisesta ajallaan koko sopimuskauden!

Molemminpuolinen ymmärrys



Ei kukaan piruuttaan tee huonoja hankintoja!

- Substanssitoimijat eivät ole hankinta-ammattilaisia eikä hankintalaki tulkintoineen kenellekään uppoa kertalukemalla
- Hankinta-asiantuntijat eivät puolestaan ole substanssiasiantuntijoita eivätkä voi tehdä tarjouspyyntöä yksin!
- Kuntien budjettirytmä johtaa kilpailutuskiireeseen keväällä
- Luottamushenkilöillä oltava myös tieto hankintalaista ja hankintaprosessin vaatimista resursseista
- Julkisten hankintojen logiikka eroaa B2B hankintaprosessista: fokus on muodollisessa prosessissa eikä yhteistyössä
- Oma liiketoimintaa pyörittäessä julkisten hankintojen byrokraattiset vaatimukset saattavat tuntua turhalta
- Hankintapäätöksiä ja lisätietopyyntöjä ei aina ole kirjoitettu selkokielellä, johon olisi näppärä reagoida
- On raja niissä resursseissa, jotka yrityksen kannattaa panostaa hankintaan, koska tulos epävarma

Hankintayksiköt

Yritykset



Euroopan unioni
Euroopan aluekehitysrahasto

Vipuvoimaa
EU:lta
2014–2020



Yrittäjyyden puolesta.

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

Ota yhteyttä hankinta-asiamieheen jos yrityksenä mietit

- Miten huolehtia, että alasi seuraava julkinen kilpailutus toteutettaisiin yritysmuotoisesti
- Onko hankintaa kilpailutettu ollenkaan
- Syrjiikö tai suosii tarjouspyyntö tiettyä tarjoajaa
- Ovatko hankinnan kohteen kriteerit epäselvät tai ehdot kohtuuttomat
- Onko pisteytys toteutettu tasavertaisesti ja onko päätöstä perusteltu riittävästi
- Miten hankintayksikköön saa yhteyden ja voiko kilpailutuksista keskustella etukäteen
- Miten hankintaprosessit julkisissa organisaatioissa etenevät ja miten niihin voidaan vaikuttaa
- Onko mahdollinen suora hankinta ollut perusteltu
- Onko tarjouspyyntöjen hinnoittelumalli looginen
- Mitä tietoja julkisuuslain perusteella voidaan odottaa jaettavaksi

Ota yhteyttä hankinta-asiamieheen jos hankintayksikkönä mietit,

- Tuleeko hankinta kilpailuttaa
- Miten hankinnan kohde tulisi määritellä
- Onko Pk-yritysten osallistumismahdollisuudet huomioitu ja miten se voitaisiin toteuttaa
- Mitkä ovat pakollisia kriteerejä, joilla varmistetaan minimilaatu
- Miten hinta-laatusuhde käytännössä määritellään
- Millainen hinnoittelumalli olisi toimiva
- Miten sähköisiä järjestelmiä hyödynnetään
- Miten markkinavuoropuhelu voidaan toteuttaa
- Mikä hankintamenettely hankintaan soveltuisi
- Onko hankintaohjeistus ajantasalla



Susanna-Sofia Keskinarkaus hankinta-asiamies

p. 044 - 509 0277

susanna-sofia.keskinarkaus@yrittajat.fi

Twitter: @SusannaSofia

Instagram: skeskinarkaus

Facebook: Susanna-Sofia Keskinarkaus

LinkedIn: Susanna-Sofia Keskinarkaus

yrittajat.fi