



ELINVOIMA HANKINNOISTA

– Suomen Yrittäjien ratkaisut
julkisten hankintojen toteuttamiseksi

Sisällys

Johdanto:

Julkiset hankinnat vauhdittavat yrittäjyyttä ja aluetaloutta	4
Hankintalaki on pk-yrittäjän puolella, lain tarkoitusta kunnioitettava	7
Hallitusohjelmassa ladataan liikaa vaateita	8
Työllistämisehto ei kuulu julkisiin hankintoihin	10
Hankinta-Suomessa elinvoima esille	11
Hankinnat osiin ja monta toimittajaa	13
Onnistunut hankintapolitiikka luo elinvoimaa	15
Yhteishankintayksiköt karkaavat kauas alueista	17
Hanselin tehtävät selkeiksi	17
Julkista elinkeinotoimintaa on supistettava	19
Sidosyksikön ulosmyyntirajat säilytettävä	20
In-house -yhtiöiden määräysvalta todelliseksi – puhevalta ei riitä	22
Kuntien julkaistava tiedot ostoistaan	23
Yrittäjien huipputuote: Hankintaneuvoja joka maakunnassa	24
Yritykselle bisnestä hankinnoista – lataa maksuton opas!	27

SUOMEN YRITTÄJIEN KESKUSTOIMISTOLLA HANKINTA- JA KUNTA-ASIOISSA TEITÄ PALVELEVAT:

Anssi Kujala, varatoimitusjohtaja, 0400 567 925, anssi.kujala@yrittajat.fi

Satu Grekin, elinkeino- ja kilpailupolitiikan pääliikö, 050 550 3488, satu.grekin@yrittajat.fi

Janika Tikkala, elinkeinopolitiikan asiantuntija, hankinta-asioista vastaava 046-9234386, janika.tikkala@yrittajat.fi

ALUEJÄRJESTÖJEMME YHTEYSTIEDOT:

<https://www.yrittajat.fi/suomen-yrittajat/yhteystiedot/aluejarjestot-317026>

HANKINTANEUVOJAMME LÖYDÄT:

<https://www.yrittajat.fi/hankintaneuvonta>

Julkinen hankinta vauhdittaa kasvua

Julkinen hankinta on parhaimmillaan kasvua ja paikallista elinvoimaa vauhdittava työkalu.

Tässä asiakirjassa esitetään Suomen Yrittäjien keskeiset ratkaisut hankintojen kehittämiseksi. Hankintayksiköt voivat ottaa valtaosan keinoistamme käyttöön jo tänään. Muutamat esityksemme vaativat muutosta lainsäädäntöön.

Hankintalaki on yrittäjien ja kuntien puolella

Hankinnoissa on tapahtumassa nyt monenmoista. Niille ladataan hallitusohjelmassa liki 30 vaatimusta, valtiovarainministeriö ja Kuntaliitto valmistelevat kansallista hankintastrategiaa sekä Hansel & KL Kuntahankinnat yhdistyivät. Kaiken muutostyön keskellä on pidettävä kirkaasti mielessä, mitä hankintalaki sanoo lain tavoitteeksi.

Hankintalain tavoitteeksi on kirjattu, että sen tehtävänä on tehostaa julkisten varojen käyttöä, edistää laadukkaiden, innovatiivisten hankintojen tekemistä sekä turvata yritysten ja muiden yhteisöjen tasapuoliset mahdollisuudet tarjota tavaroita, palveluja ja rakennusurakoita julkisten hankintojen tarjouskilpailuissa.

Tavoitteeksi on myös asetettu, että hankinnat on toteutettava tarkoituksenmukaisina kokonaisuuksina ja siten, että pienet ja keski-suuret yritykset ja muut yhteisöt pääsevät tasapuolisesti muiden tarjoajien kanssa osallistumaan tarjouskilpailuihin.

Jokaisen julkisen hankkijan kannattaa omaksua lain tarkoitus ja pyrkiä toimimaan siten, että markkina toimii, paikallis- ja aluetalouden vaikutukset otetaan huomioon ja kasvolliset suomalaiset yrittäjät menestyvät.

Hankintojen kehittäminen on jatkuvaa hankkijan ja tarjoajan välistä vuoropuhelua. Siihen kannattaa panostaa. Hankintoja kehittämällä hankintayksiköt saavat lisää kaipaamia tarjouksia. Myös hankintojen arvostus pääsee sille oikeutettuun asemaan.

Kyseessä on ainakin 35 miljardin euron markkina.

ANSSI KUJALA

varatoimitusjohtaja
Suomen Yrittäjät

JANIKA TIKKALA

elinkeinopolitiikan asiantuntija
Suomen Yrittäjät

Johdanto: Julkiset hankinnat vauhdittavat yrittäjyyttä ja aluetaloutta

Julkisissa hankinnoissa on yrityksille tarjolla bisnestä vuosittain ainakin 35 miljardin euron edestä. Ne tarjoavat pienille ja keskisuurille yrityksille paljon liiketoiminta- ja kasvumahdollisuuksia.

Asiakkaiden tyytyväisyys on ensiarvoisen tärkeää. Suomalaiset tapaavat arvostaa kotimaisten pk-yritysten tarjoamia palveluja. Ne koetaan turvallisiksi ja työllisyyttä edistäviksi valinnoiksi.

Yritykselle julkinen asiakas on tärkeä meriitti varsinkin kansainvälistyessä ja vientimarkkinoille tähdätessä. Ulkomailta arvostetaan, jos yritys on päässyt tekemään kauppaa julkisen sektorin kanssa. Yritykselle julkinen asiakas on puolestaan luotettava kumppani.

Suomen Yrittäjät korostaa, että hankintojen merkitystä julkiselle taloudelle on tarkasteltava kokonaisvaltaisesti. Hankintojen synnyttämät aluetaloudelliset vaikutukset ja markkinoiden kehittyminen ovat huomioitava laaja-alaisesti.

Hankintojen kehittämisestä on Marinin hallitusohjelmassa useita kirjauksia. Lisäksi Vaikuttavat julkiset hankinnat -toimenpideohjelman (Hankinta-Suomi) tehtävänä on valmistella kansallinen hankintastrategia. Kaikessa tässä valmistelutyössä on kunnioitettava hankintalain tavoitetta, joka puolustaa pk-yrittäjien pääsyä mukaan kilpailemaan.

Suomen Yrittäjät suosittelee, että julkiset hankinnat on tunnistettava ja hyödynnettävä ennen kaikkea elinkeinopolitiikan työkaluna. Julkiset hankinnat on nähtävä yrittäjyyden, työllisyyden, aluekehityksen ja elinvoiman vahvistajina sekä innovaatioiden kehittäjinä.

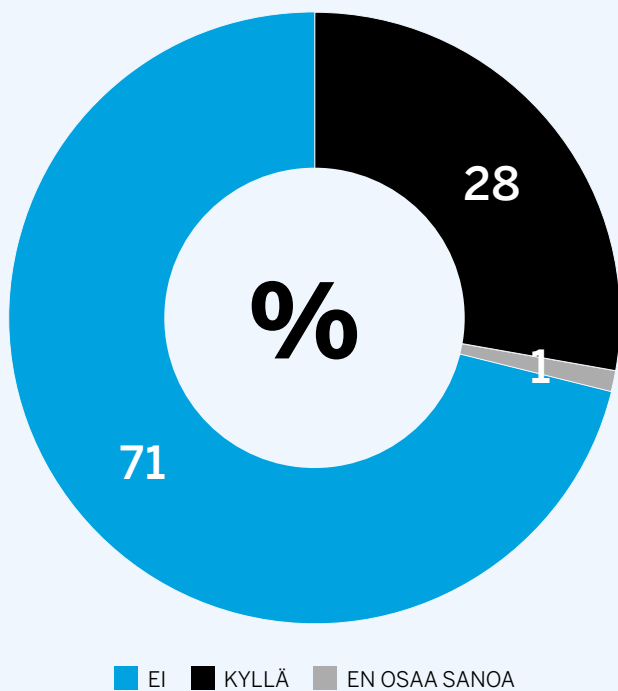
Suomen Yrittäjät esittää, että kuntien, kuntayhtymien ja kuntakonserniin kuuluvien yksiköiden tai muiden hankintalain alaisten toimijoiden hankintapolitiikan ydinasiانا on oltava alueen elinvoiman edistäminen ja markkinoiden kehittäminen.



Julkisissa
hankinnoissa
on tarjolla
kauppaa
ainakin

35
miljardilla

Onko yrityksenne osallistunut julkiseen hankintaan?



¹ Kantar TNS: Yrittäjägallup tammikuu 2020, vastaajia 1051. Tilaaja: Suomen Yrittäjät.

Hankinta on hyvä ELINKEINOPOLITIIKAN työkalu.

Hankintalaki on pk-yrittäjän puolella, lain tarkoitusta kunnioitettava

Suomen Yrittäjät pitää vuonna 2017 voimaan tullutta hankintalain kokonaisuudistusta onnistuneena. Laki huomioi kotimaisten pk-yrittäjien mahdollisuudet osallistua tarjouskilpailuihin. Lain suomat mahdollisuudet on otettava käyttöön kaikissa hankintayksiköissä.

Hankintalain tavoitteeksi on säädetty seuraavaa:

"Hankinnat on toteutettava tarkoituksenmukaisina kokonaisuuksina. Hankinnat on pyrittävä järjestämään siten, että pienet ja keski-suuret yritykset ja muut yhteisöt pääsevät tasapuolisesti muiden tarjoajien kanssa osallistumaan tarjouskilpailuihin."

Hankintalain toimeenpanossa on vielä tehtävää sadoissa hankintayksiköissä.

Suomen Yrittäjien teettämässä yrittäjägallupissa 28 prosenttia oli osallistunut julkisiin hankintoihin.¹

Julkisten hankintojen profiilin ja arvostuksen parantaminen, onnistunut viestintä ja hankintailmoituksiin panostaminen nostattaisivat pk-yritysten osallistumisprosenttia hankintoihin.

Suomen Yrittäjät esittelee tässä ohjelmassa suositukset hankintayksiköille onnistuneeseen hankintaan. Suosituksissa on huomioitu lain toteuttaminen ja alueiden elinvoiman vahvistaminen.

Hallitusohjelmassa ladataan liikaa vaateita

Pääministeri Marinin hallitusohjelmassa hankinoille on kirjattu useita tavoitteita. Hallitusohjelma esimerkiksi edistää ekologisesti ja sosiaalisesti kestäviä ja innovatiivisia hankintoja.

Suomen Yrittäjät näkee, että hankinnoille ei pidä asettaa kohtuuttomasti vaatimuksia ja odotuksia, vaikka ne olisivat sinänsä tärkeitä. Mitä enemmän vaatimuksia on, sitä vähemmän on tarjoajia ja sitä vähemmän on kilpailua.

Suomen Yrittäjät korostaa, että hankinnat ovat ensisijaisesti elinkeinopolitiikkaa:



Hankinnoille ei pidä ladata kohtuuttoman paljon sellaisia tavoitteita, jotka eivät liity hankittavaan tuotteeseen tai palveluun.



Hallinnollinen taakka kriteerien täyttämisen todentamiseksi ei saa muodostua esteeksi pk-yrityksille osallistua kilpailuun.



Tavoiteenasetannassa on oltava realistinen. Ensisijaisesti on huolehdittava, että hankintalain tavoite toteutuu eli pk-yritykset pääsevät mukaan kilpailemaan tasapuolisesti muiden toimijoiden kanssa.



Mitä enemmän hankinnalle asetetaan ehtoja tai monimutkaisia vertailuperusteita, sitä korkeammaksi kynnys kilpailutukselle nousee. Seurauksena ovat kunnan oma tuotanto tai hankinta kuntamisteiselta yhtiöltä kilpailuttamisen kiertämiseksi.



Hankintayksiköt kokevat, että hankintailmoituksiin ei tule odotettua määrin yrityksiltä tarjouksia. Hallitusohjelma ei saa johtaa siihen, että yritysten jättämien tarjousten määrä vähenisi entisestään.

**Suurimpaan osaan hankinnoista riittää tavallinen menettely. Ensin markkina-
vuoropuhelu, sitten hankinta jaetaan osiin ja valitaan useita toimittajia tai
sallitaan osatarjoukset pienemmistä kokonaisuuksista.**

Jos vaatimuksia kasvatetaan, yrityksille osoitetun neuvonnan pitää kulkea yhtä jalkaa ja ulottua koko Suomeen. Pk-yritysten asemaa kilpailutuksissa ja laatuun vastaamisessa on pidettävä aktiivisesti esillä.

Suomen Yrittäjät esittää, että hallitusohjelman hankintakirjauksia toimeenpantaessa keskeistä on:



Seurata pk-yritysten jättämien tarjousten määrää ja pk-yritysten pärjäämistä kilpailutuksissa.



Turvata pk-yritysten mahdollisuudet ja osaaminen vastata tarjouspyyntöihin ja kasvaviin laatuvaatimuksiin.



Parantaa julkisen sektorin kilpailuttamisaamista ja yritysten hankintaosaamista. Pk-yrityksille osoitetun hankintaneuvonnan rahoitusta on nostettava.



Hankintoihin asetettujen kriteerien pitää olla toteutettavissa kohtuullisesti myös pk-yrityksillä.

Valtion taloudellisen tutkimuskeskuksen VATT:n tutkimuksen (2019) mukaan 22 prosentissa julkisia hankintoja tarjouksia tulee vain yksi ja 42 prosentissa enintään kaksi. Yhtä tai useampaa yritystä perusteetta suosivat hankinnat ovat valitettavan yleisiä Kilpailu- ja kuluttajavirasto KKV:n mukaan.

Hallitusohjelman mukaan julkisten hankintojen tehokkuuden lisäämiseksi hallitus ryhtyy toimiin vahvistaakseen laadullisten kriteerien huomioonottamista julkisissa tarjouskilpailuissa.

Suomen Yrittäjien mielestä hintaa voi käyttää kriteerinä, kunhan laatu on kirjattu vähimmäisvaatimuksiin. Hinta-laatusuhdetta on sen sijaan käytettävä sellaisen laadun painottamiseen, jossa minivaatimukset ylittävien toimittajien välille halutaan saada eroa. Missään tapauksessa hankintayksiköitä ei pidä velvoittaa keksimällä keksimään laatu-

kriteerejä. Hankintayksiköt on ohjeistettava vaatimaan laatua pakollisissa vähimmäisvaatimuksissa.

Työllistämisehto ei kuulu julkisiin hankintoihin

Yrittäjät kantavat yhteiskuntavastuuta, ottavat vastuuta itsestä ja kanssaihmisistä sekä rakentavat hyvinvointiyhteiskuntaa yrittäjäriskillä. Yrittäjyys on Suomen tukijalka.

Moni yrittäjä palkkaa uutta väkeä päästessään julkisen sektorin kanssa kaupantekoon. Työllistämistä ei pidä kuitenkaan edellyttää hankintailmoituksissa. Julkinen valta voi edistää yritysten työllistämisedellytyksiä esimerkiksi madaltamalla palkkaamisen esteitä ja poistamalla lainsäädännöstä paikallisen sopimisen kieltoja.

Suomen Yrittäjät ei kannata, että julkisten hankintojen toteuttamiseen sisältyy vaatimus työllistamisestä, koska



Hankintalain tavoite on edistää pk-yritysten mahdollisuuksia kilpailla muiden toimijoiden kanssa.



Työllistämisehdon täyttäminen on kohtuuton pienelle yritykselle suhteessa suurempaan toimijaan.



Hankintayksiköt saavat jo nyt toivottua vähemmän tarjouksia pk-yrityksiltä. Mitä enemmän tarjouspyyntö sisältää vaatimuksia, sitä vähemmän hankintayksikkö saa pk-yrityksiltä tarjouksia.



Pienten yritysten pitää suhdannevaihteluiden koittaessa turvata ensiksi työt nykyiselle henkilöstölleen.



Kuntien ei pidä siirtää työttömyyden kustannuksia hankinnoilla yritysten hoidettaviksi.

Hankinta-Suomessa elinvoima esille

Suomen Yrittäjät näkee kansallisen hankintastrategian laadinnan (Hankinta-Suomi) lähtökohtaisesti pulmalliseksi, koska sille asetetut tavoitteet lähtevät liiaksi hankkijan tarpeista.

Hankintayksikköjä on Suomessa satoja. Yksi strategia ei sovellu ja vastaa alueiden ja niiden markkinoiden erilaisuuteen. Suomen Yrittäjät korostaa, että hankintapolitiikka on aina hankkijan käsissä, eikä sitä pidä eikä voi ulkoistaa demokraattisesti valituilta päättäjiltä esimerkiksi kunnissa.

Onnistuessaan kansallisella hankintastrategialla voidaan nostattaa hankintojen arvostusta, edistää hankintaosaamista ja markkinavuoropuhelua ja levittää käytänteitä, jotka edistävät pk-yritysten kilpailua ja osallistumista hankintoihin.

Kansallista hankintastrategiassa ja hallituksen yrittäjyysstrategiassa on selkeästi linjattava hankintojen merkityksestä aluetaloudelle. Samalla on tunnistettava Suomen eri osien erilaisuus.

Suomen Yrittäjien linjoja:



Hankintastrategialla on vahvistettava yritysten kiinnostusta tarjota julkisiin kilpailutuksiin. Markkinoiden keskittyminen on jo nyt merkittävä riski monella toimialalla ja alueella.



Hankintastrategian on rohkaistava kuntapäättäjiä linjaamaan elinvoimaa luovasta, markkinoita kehittävästä ja yrittäjyyttä edistävästä hankintapolitiikasta.



Hankintastrategian ei pidä ohjata suurten hankinta-kokonaisuuksien laadintaan.



Hankintastrategiassa on suhtauduttava pidättyväisesti yhteishankintayksikköjen, kuten Hanselin, käyttöön. Niiden käyttöä on sopivaa harkita vain, jos alueella ei ole merkittävää tarjontaa tarvittavasta tuotteesta tai palvelusta tai jos kilpailutus on poikkeuksellisen monimutkaista järjestää itse.



Myös hallituksen yrittäjyysstrategian on edistettävä hankintalain tavoitteita ja vahvistettava suomalaisten pk-yrityksien mahdollisuuksia osallistua julkisiin hankintoihin.



Tässä asiakirjassa esitetään kauttaaltaan kymmeniä ratkaisuja hankintojen toteuttamiseksi. Niitä on tärkeää hyödyntää kansallista hankintastrategiaa laadittaessa.



Hankinnat osiin ja monta toimittajaa

Hankintojen jakaminen osiin on pk-yrityksille erittäin tärkeää, jotta niillä on kapasiteettia vastata hankintailmoitukseen.

Hankintalaissa säädetään EU-hankinnoista, että mikäli hankintaa ei jaeta osiin, siitä on esitettävä perusteet:

- "Jos hankintayksikkö ei jaa hankintasopimusta osiin, sen on esitettävä jakamatta jättämisen syyt hankinta-asiakirjoissa."

Julkisia hankintoja on käytettävä markkinoiden luomiseen ja kehittämiseen. Parhaiten tämä onnistuu:

- Jakamalla hankinta osiin.
- Järjestämällä markkinavuoropuheluita jokaisesta merkittävästä hankinnasta. Markkinavuoropuhelut ovat kustannustehokkain ja toteuttamiskelpoisin tapa edistää markkinatiedon hyödyntämistä.
- Kilpailuttamalla entistä avoimemmin kynnysarvojen alittavat pienhankinnat. Ne tarjoavat pk-yrityksille merkittäviä liiketoimintamahdollisuuksia.
- Laatimalla hankinnoista yritysvaikutusten arviointi.

Huomattava osa pk-yrityksistä on on kokenut, että hankintayksiköt eivät ole jakaneet hankintoja tarkoituksenmukaisin osiin, jotta ne voisivat niihin osallistua.² Asiassa on tekemistä sekä hankinnan toteuttamisessa että viestinnän parantamisessa pk-yrityksille.



PIENHANKINTA
alle 60 000 €



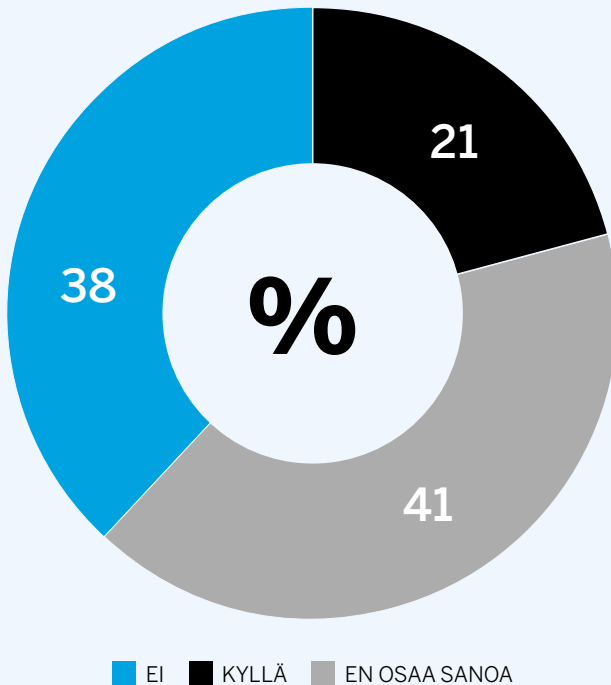
KANSALLINEN HANKINTA
yli 60 000 €



EU-HANKINTA
yli 214 000 €

Näitä kynnysarvoja sovelletaan tavanomaisimpiin tuote- ja palveluhankintoihin. Suomen Yrittäjät kehottaa kuntia kilpailuttamaan pienhankinnat entistä avoimemmin sähköisessä portaalissa.

Oletko kokenut, että julkiset hankinnat on jaettu osiin niin, että pk-yritykset voivat niihin osallistua?



² Kantar TNS: Yrittäjägallup tammikuu 2020, vastaajia 1051. Tilaja: Suomen Yrittäjät.

Onnistunut hankintapolitiikka luo elinvoimaa

Hankintapolitiikka on aina hankintayksikön eli esimerkiksi kunnan omista käsissä. Vaikka hankinnan toteutus olisi ulkoistettu, hankintapolitiikkaa ei pidä ulkoistaa. Kunnan ja maakuntien on linjattava omistajaohjauksellaan myös omistamiensa yhtiöiden hankintapolitiikkaa.

Julkisissa hankinnoissa asetettävien kriteerien on oltava pk-yrityksissä kohtuullisesti toteuttavissa. Markkinatietoisuus ja markkinavuoropuhelujen järjestäminen edistävät tätä.

Hankintakriteerit on pyrittävä asettamaan siten, että ne edistävät markkinoiden toimintaa. Kuntien ja kuntayhtymien on otettava julkiset hankinnat välineeksi alueen elinvoiman vahvistamiseen, yritystoiminnan edistämiseen ja innovaatioiden kehittämiseen. Näin julkinen sektori voi kantaa vastuunsa ja edesauttaa markkinoiden toimivuutta.

Erityisesti valtion organisaatioissa, suurimmilla kaupungeilla ja kuntayhtymillä on oltava merkittävämpi rooli edelläkävijämarkkinoiden synnyttämisessä. Uudet ratkaisut voivat liittyä muun muassa energia- tai vesihuollon järjestelmiin, joukkoliikenteeseen, kiinteistöihin ja rakentamiseen tai terveydenhuoltoon.

Yksi onnistuneiden julkisten hankintojen edellytys on, että kunta tai kuntayhtymä tietää oman tuotantonsa kustannukset.

Suomen Yrittäjät ohjeistaa:



Kuntien ja kuntayhtymien on laskettava oman tuotantonsa hinta ottaen huomioon kaikki kustannuserät. Tähän on ohjattava lainsäädännöllä.



Kuntien ja kuntayhtymien hankintastrategiat ja -ohjeet on otettava oikeasti käyttöön arkityössä.



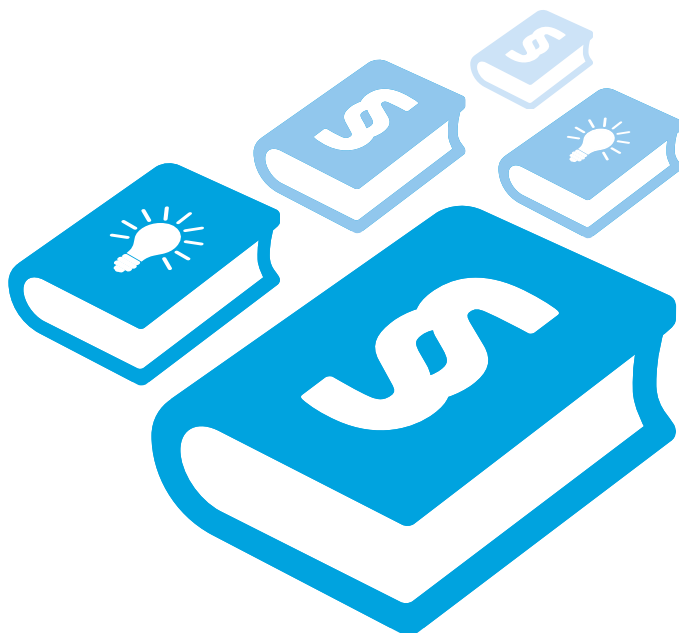
Pienhankintaohjeissa on huomioitava hankintalain periaatteet eli avoimuus, tasavertaisuus, syrjimättömyys ja suhteellisuus.



Julkisen sektorin ja yritysten hankintaosaamista on parannettava koulutusta, neuvontaa ja yhteistyötä lisäämällä.



Kuntien on kuvattava hankintaprosessinsa täsmällisesti, jotta vero-varojen käyttö on mahdollisimman avointa ja luottamusta herättävää.



Yhteishankintayksiköt karkaavat kauas alueista

Suomen Yrittäjät suhtautuu varauksella yhteishankintayksiköihin ja liian isoihin hankintarenkaisiin. Keskitetyt yhteishankintayksiköt toteuttavat usein isoja tarjouskilpailuja. Niihin pk-yrityksillä ei ole mahdollisuutta osallistua.

Palveluhankinnoissa alueen ominaispiirteiden tunteminen ja huomioiminen ovat oleelliset asiat. Tuotteissa ja palveluissa, joissa alueellista tarjontaa on olemassa, olisi yhteishankintayksikön tärkeämpää tehdä tarjouspyyntömalleja ja kriteeristöjä kuin toteuttaa yhteishankintaa.

Suomen Yrittäjien kokemuksen mukaan yhteishankintayksiköiden käyttö on johtanut usein siihen, että hankinnat toteutuvat niin suurina kokonaisuuksina, että pääasiallista tavoitetta eli kilpailua syntyy lähinnä suurimpien toimijoiden kesken.

Yhteishankintayksiköiden on käytävä alueellinen markkinavuoropuhelu jokaisen kilpailutuksen kohdalla ja osoittaa, millaisiin toimiin se on ryhtynyt hankinnan osittamiseksi.

Suomen Yrittäjät katsoo, että:



Yhteishankintayksiköitä voidaan käyttää esimerkiksi silloin, jos kilpailutus on poikkeuksellisen monimutkaista järjestää itse.



Yhteishankintayksiköiden on huomioitava kuntien hankintapolitiikka, tavoitteet ja toteutettava markkinavuoropuheluita.



Hankkijalla on vastuu yhteishankintayksiköiden ohjaamisesta. Kun hankinta tehdään kaukana, sopimuksen valvonta ja käytäntöön vieminen voivat ontua. Se voi merkitä sitä, että hankittava palvelu ja tuote eivät kehity.

Hanselin tehtävät selkeiksi

Hansel Oy on kuntien ja valtion yhteishankintayksikkö, josta säädetään erityislailla. Hansel Oy ja KL-Kuntahankinnat Oy yhdistyivät vuonna 2019, mikä keskitti julkisten

Suomen Yrittäjät on huolissaan Hanselin asiakkailleen tarjoamien hankintojen tukipalvelujen laajuudesta. Hanselin tukipalvelutarjonta on laajentunut sinne, missä yritykset ja kilpailu toimivat.

hankintojen ostajien markkinan. Tämä uusi Hansel tarvitsee selkeän pk-yrittäjyyttä edistävän omistajaohjauksen.

Hansel tarjoaa myös kilpailutuskonsultointia ja hankintatoimen kehittämispalveluita. Tätä tarjoavat myös yritykset yrittäjäriskillä. Hanselin palvelut ovat sen asiakkaiden käytössä ilman altistusta kilpailulle. Muut palveluntarjoajat pääsevät julkisten asiakkaiden markkinoille vain läpäisemällä julkisen hankinnan.

Hansel Oy:llä oli vuoden 2017 lopussa noin 400 toimittajaa, joilla on noin 3 000 alihankkijaa. Puitesopimustoimittajista oli pieniä ja keskiuuria yrityksiä 42 prosenttia ja puitesopimustoimittajien alihankkijoista 87 prosenttia. KL-Kuntahankinnat Oy:llä oli vuoden 2017 lopussa noin 200 sopimustoimittajaa, joista 68 prosenttia oli pieniä ja keskiuuria yrityksiä. Alihankkijoita KL-Kuntahankinnat Oy:n sopimustoimittajilla oli noin 1 600. (Lähde: Hallituksen esitys 147 / 2018).

Pk-yrityksiä on Suomen yritys kentästä 99 prosenttia ja Hanselin hankinnoissa niitä oli mukana 42 prosenttia, joten suhde ei ole sama.

Sopimuksissa olisi kiinnitettävä huomiota siihen, että pk-yrityksillä olisi itsenäinen mahdollisuus olla sopimuskumppaneina, eikä vain alihankintaketjun kautta.

Suomen Yrittäjät esittää seuraavaa:



Hanselin rooli on selkeytettävä ja supistettava viranomaisen kaltaiseksi yhteishankintayksiköksi. Hanselin asiantuntijapalvelut on lueteltava laissa suppeasti ja selkeästi.



Yhteishankintayksiköiden tehtävien on pysyttävä hankintalain ja -direktiivin rajoissa. Tehtävien on liityttävä puitejärjestelyihin tai dynaamisiin hankintamenettelyihin.



Koska Hansel on yhteiskunnallisesti erittäin merkittävä toimija, sen on julkaistava pysyvästi tekemänsä tarjouspyynnöt, hankintasopimukset ja hankintapäätökset verkossa. Tällöin yrityksillä olisi mahdollisuus seurata, millaisilla ehdoilla hankintoja toteutetaan ja milloin seuraavaan kilpailutukseen valmistautuminen alkaa.

Julkista elinkeinotoimintaa on supistettava

Kunta voi päättää itsehallintonsa puitteissa omat tehtävänsä varsin vapaasti lakisääteisten tehtäviensä lisäksi. Lainsäädännössä on vuosikymmeniä katsottu, että kunnan pitäisi palvella lähinnä vain omia asukkaitaan. Tämä paikallisuusperiaate on käytännössä pitkälti unohtunut. Kunnilla on monenlaista kuntarajat ylittävää elinkeinotoimintaa.

Etenkin isommilla kunnilla ja kuntayhtymillä on suuri joukko merkittävää bisnestä tahokovia yhtiöitä. Tällaisia ovat muun muassa Helsingin kaupungin monialayritys Palmia Oy, Rovaniemen Keskuspesula ja Turun kaupungin monialayritys Arkea Oy ja infraraken-tamisyritys Kuntec Oy.

Myös Suomen valtio harjoittaa laaja-alaista liiketoimintaa. Esimerkkeinä käyvät valtion-yhtiöistä tietoliikenne- ja verkkopalveluita tarjoava Cinia Oy, liikenteen ohjauspalveluyhtiö Traffic Management Finland Oy ja Suomen Lauttaliikenne Oy.

Tilanne nyt:

- Kuntayhtiöt tuottavat paljon markkinoilta saatavissa olevia palveluja. Esimerkiksi tällaisia ovat pitopalvelut, kiinteistön-huolto, taloushallinnon palvelut, hotelli- ja ravintolatekstiilien huolto, työterveyspalvelut ja it-palvelut.
- Kuntien ja kuntayhtymien yhtiöt tuottavat palveluja myös oman alueensa ulkopuolelle toisten kuntien asukkaille ja yrityksille.
- Suomessa oli vuonna 2016 runsaat kaksituhatta kunnan omistamaa yhtiötä. Yhtiöiden liikevaihto on viimeisen kymmenen vuoden aikana kaksinkertaistunut ollen jo lähes 10 miljardia euroa. Kuntien liikelaitoksia oli 150 ja niiden liikevaihto oli yli 4,2 miljardia euroa. Kilpailuilta markkinoilta saaduista tuotoista ei ole tarkkoja tietoja. Kuntien ja kuntayhtymien suorat myyntituotot yksityisiltä olivat vuonna 2016 noin 2,53 miljardia euroa. Volyymit ovat merkittäviä.

Yksittäinen yrittäjä on kuntaan ja sen omistusyhteisöön nähden monin tavoin heikommassa asemassa. Yrittäjä toimii yrittäjäriskillä, kuntayhtiöllä ei ole tosiallista konkurssiriskiä.

Kuntayhtiön kalusto ja muut resurssit on kustannettu verovaroista tai aiempiin yksinöikeuksiin perustuvilla tuotoilla. Yksityiset puolestaan joutuvat keräämään alkupääoman suoraan kilpailuilta markkinoilta.

Suomen Yrittäjät esittää seuraavaa:



Kuntien täytyy järjestelmällisesti siirtymäajan kuluessa vetäytyä markkinoilta, joilla on tai joille on todennäköisesti syntymässä riittävän kilpailun tuomaa yksityistä tarjontaa.



Kunnan toimialaa koskevaa säädäntöä on selkeytettävä niin, että se rajoittaa kuntien toimimisen markkinahäirikkönä.



Kilpailuneutraliteettisäätelyä on kehitettävä pois nykyisestä neuvottelun ensisijaisuuteen perustuvasta sääntelystä ja kohti kieltoperiaattetta ja sanktionuhkaa. Tämä tarkoittaa sitä, että kilpailuneutraliteettia rikkoneella kunnalla olisi enemmän painetta reiluun kilpailuun.



Kunnan palvelustrategioissa on selkeästi erotettava palveluiden järjestäminen ja tuottaminen.

Hankintayksikön ei tarvitse kilpailuttaa hankintojaan, mikäli se tekee hankinnan sidosyksiköltään. Sidosyksikköhankinnasta käytetään usein nimitystä in-house -hankinta.

Sidosyksikön myyntiä kutsutaan ulosmyynniksi silloin, kun myynti ei perustu lakisääteiseen velvollisuuteen ja asiakkaana on muu kuin yhtiön osakas. Esimerkiksi joillakin jäteyhtiöillä ulosmyyntiä on nolla, sillä muille kuin osakkaille myynti perustuu tai väitetään perustuvan lakivelvoitteeseen.

Sidosyksikön ulosmyyntirajat säilytettävä

Sidosyksikköjen prosenttimääräinen ulosmyyntiraja on hyvä ja tärkeä, mutta kuntayhtiöt ovat viime vuosina hakeneet kasvua muilla keinoin. Kuntayhtiöiden omistuspohja on Suomessa jakaantumassa yhä useammille kunnille, kuntayhtymille, sairaanhoitopiireille sekä toisille in-house -yhtiöille.

Prosenttimääräisen ulosmyyntirajan säilyttäminen on tärkeää, mutta lisäksi tulee ehdottomasti pitää kiinni 500 000 euron ulosmyyntirajasta. Tällöin mahdollinen kilpai-



luhäiriö jää pienemmäksi. Kun ulosmyynnillä on euromääräinen raja, ja määräysvallan syntymisellä kansallinen raja, pystyvät kunnat toteuttamaan omistajaohjausta selvemmin. Omistajien on tällöin otettava kantaa, pysytäänkö sidosyksikkönä, vai toimitaanko markkinoilla.

Sidosyksiköillä on mahdollisuus poiketa ulosmyyntirajoista. Laki mahdollistaa väljemmät ulosmyyntirajat, jos hankintayksikkö julkaisee ennen tätä niin sanotun avoimuusilmoituksen Hilmassa.

Jos sidosyksikkö aikoo tehdä ulosmyyntiä yli 5 prosenttia tai yli 500 000 euron edestä, on hankintayksikön selvítettävä mahdollisen markkinaehtoisin toiminnan olemassaolo. Jos yhtään alalla toimivaa yritystä ei vastaa ilmoitukseen, hankintayksikön ulosmyyntiraja nousee 10 prosenttiin seuraavan kolmen vuoden ajaksi.

Avoimuusilmoituksia tästä asiasta on julkaistu Hilmassa yksittäisiä. Tämä puoltaa sitä, että ulosmyyntirajoja ei ole tarpeellista ja perusteltua nostaa.

Suomen Yrittäjät esittää seuraavaa:



In-house -rajat (sekä prosentti- että euromääräinen) on säilytettävä nykyisellään.



Tarvittaessa kunnan yleistä toimialaa on kavennettava asteittain. Yleisen toimialan palauttamista tulisi suunnata niihin periaatteisiin, joista se on johdettu, jotta jo syntynyt epäavoin kuntayhtiöiden ostomyyntiyhteistyö lakkaa tai ei ainakaan jatkossa laajene.

In-house -yhtiöiden määräysvalta todelliseksi – puhevalta ei riitä

Kuntayhtiöiden omistus pohja on paisunut. Kilpailuttamisen kiertämiseksi vähemmistö-osakkuuksia markkinoidaan kunnille. Tämä synnyttää kunnallisen rinnakaistalouden. Jos kunta omistaa osakkeita useasta ylikunnallisesta in-house -yhtiöstä, niitä saatetaan kilpailuttaa keskenään. Yritykset eivät pääse tähän kilpailuun. Tämä jarruttaa elinvoiman syntymistä.

Esimerkiksi julkishallinto teki hankintoja sidosyksiköiltään yli 10 miljardin euron edestä vuonna 2013 (Lähde: Virolainen & Kivistö 2019, LUT). Yrittäjillä ei ollut pääsyä tähän bisnekseen.

Yrittäjillä ei ole pääsyä mukaan tähän kunnalliseen rinnakaistalouteen, jossa liikkuu miljardeittain rahaa.

Suomen Yrittäjät esittää seuraavaa:



Otetaan käyttöön viiden prosentin vähimmäisomistusraja määrittämään, milloin hankintayksikölle syntyy määräysvalta yhtiöön.



Vähimmäisomistusrajalla parannetaan kuntayhtiöiden omistaja-ohjausta ja estetään rönsyminen kilpailuille markkinoille.

Inhousen pääsääntöiset ulosmyyntirajat

Enintään 5 %
liikevaihdosta tai
500 000 euroa



Suomen yrittäjien mielestä

Nykyiset rajat ovat säilytettävä (sekä prosentti että euromääräinen)

Otetaan käyttöön viiden prosentin vähimmäisomistusraja määrittämään, milloin hankintayksikölle syntyy määräysvalta

Kuntien julkaistava tiedot ostoistaan

Kunnan ostojen on oltava avoimempia. Kunnan ostojen julkaiseminen avoimesti parantaa sisäistä valvontaa ja tiedolla johtamista sekä mahdollistaa kustannussäästöjen hakemisen ja tietojen paremman vertailtavuuden.

Kaikkien julkisten toimijoiden ostolaskuaineiston automaattinen julkaiseminen on edellytys verovarojen tehokkaalle käytölle. Avoin ostolaskuaineisto mahdollistaa laittomien suorahankintojen tunnistamisen, toimittajamäärän seuraamisen ja pienhankintojen tunnistamisen. Ostolaskuaineiston julkaiseminen ohjaa suuntaamaan ostot sopimus-toimittajille.

Vain reilu 30 kuntaa julkistaa ostolaskudatansa, vaikka Kuntaliitto on suositellut datan avaamista jo vuonna 2016.

Ostolaskudata on ainoa luotettava ja yhteismitallinen tietolähde kunnan tai kuntayhtymän rahankäytöstä ostopalveluiden, tavaroiden ja muiden operatiivisen toimintaan liittyvien ostojen selvittämiseen.

Suomen Yrittäjien vaatii, että:



Kuntien ja kuntayhtymien on julkistettava ostolaskudatansa.



Yrittäjien huipputuote: Hankintaneuvoja joka maakunnassa

Suomen Yrittäjät tarjoaa maksutonta hankintaneuvontaa koko maassa.

Hankintaneuvoja palvelee pk-yrittäjiä ja hankintayksioitä.

Hankintaneuvonnan tavoitteena on:

1. Aktivoida hankintayksiköt pyytämään tarjouksia siten, että pk-yritykset voivat tarjota niihin.
2. Aktivoida pk-yrityksiä jättämään tarjouksia julkisiin hankintoihin.
3. Kehittää yritysten ja hankintayksiköiden välistä vuoropuhelua.

Hankintaneuvoja on yrittäjän apuna esimerkiksi silloin, kun yrittäjä kaipaa tukea Hilman ja sähköisten tarjouspalvelujen käyttöönotossa. Yrittäjä saa räätälöityä neuvontaa yrityksen toimialan näkökulmasta.

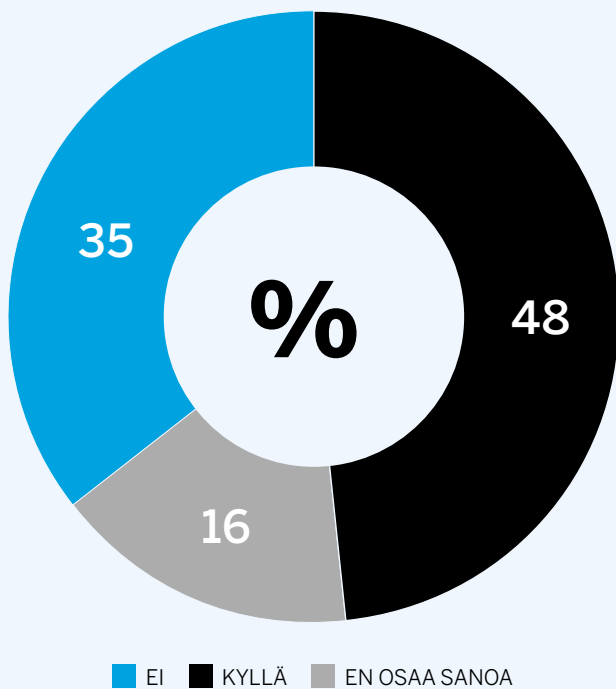
Hankintaneuvoja on kunnan apuna esimerkiksi silloin, kun hankintayksikkö etsii uusia tapoja jakaa hankinta osiin.

Neuvonta on veloituksetonta, avoimaa kaikille tarjoajille, eikä se edellytä Suomen Yrittäjien jäsenyyttä. Neuvonta on yleishyödyllistä eikä se kilpaile kaupallisen konsultoinnin kanssa.

Euroopan unioni edellyttää, että jäsenvaltioissa on tarjolla hankintaneuvontaa tarjoajille. Suomi on toteuttanut tätä siten, että työ- ja elinkeinoministeriö on myöntänyt valtionavustusta Suomen Yrittäjille 280 000 euroa vuodessa vuodesta 2017 lähtien. Yrittäjät jakavat avustuksen tarkoituksenmukaisesti 20 aluejärjestölleen siten, että neuvontatoimintaa on tarjolla eri puolilla Suomea lähellä yrityksiä ja hankintayksioitä.

Yrittäjägallupin noin puolet pk-yrityksistä kokee tarvitsevansa neuvontaa, jos ne osallistuisivat julkiseen hankintaan. ³

Tarvitsetko neuvontaa, jos osallistuisit julkiseen hankintaan?



Suomen Yrittäjät näkee, että hankintaneuvonnan rahoitusta on tulevina vuosina syytä nostaa, koska:

- Kasvat hankintavaatimukset suosivat lähtökohtaisesti suuria yrityksiä, koska niillä on volyymia ja osaamista vastata laadullisiin vaatimuksiin.
- Hallituksen tavoitteita edistettäessä on erityisen tärkeää huomioida, että koulu- ja opastaminen kohdistuvat hankintayksiköiden lisäksi tarjoajiin eli yrityksiin.
- Neuvonnan alueellisuuden hyöty on se, että neuvoja sijaitsee lähellä toimijoita ja tuntee osapuolet ja alueen erityispiirteet.
- Neuvonnan kautta hankintayksiköt tuntevat markkinoilla olevan tarjonnan paremmin. Siten hankintayksiköt pystyvät valitsemaan sellaisen hankintamenettelyn, joka tukee hankinnalle asetettua strategista tavoitetta ja saa aikaan kilpailua.



HANKINTA- NEUVONTA



Yritykselle bisnestä hankinnoista – lataa maksuton opas!

Suomen Yrittäjät julkaisi hankintaoppaan yrittäjälle ja yrityksille, jotka ovat kiinnostuneita käymään kauppaa julkisen sektorin kanssa.

Yrityksille bisnestä hankinnoista -opas auttaa yrittäjän alkuun, kertoo perusasiat ja antaa vinkit tarjouspyynnön jättämiseksi. Opas sopii hyvin sellaiselle yrittäjälle, joka ei ole vielä tarjonnut julkiselle puolelle.





Se myös soveltuu kenelle tahansa pk-yritykselle julkisten hankintojen käsikirjaksi. Lataa maksuton opas: <https://julkisethankinnat.yrittajat.fi/>



HANKINTAYKSIKÖLLE ASKELEET ONNISTUNEeseen HANKINTAAN





- 1. ILMOITA** hankinta-aikuesta mahdollisimman hyvissä ajoin.
Tee se esimerkiksi hankintojen tiedotuskanava Hilmassa ja kunnan verkkosivuilla hankintakalenterissa.
- 2. JÄRJESTÄ** markkinavuoropuhelu.
 - Selvitä, mitä tuotteita ja palveluita on jo markkinoilla, ketkä niitä tuottavat ja mitä ratkaisuja yritykset voisivat tarjota.
- 3. LAADI** hankinnasta yritysvaikutusten arviointi.
- 4. ÄLÄ PYYDÄ** tarjouksessa ylimääräistä ja epäolennaista.
 - Ethän estä alihankintaa tai muuta liiketoimintaa.
 - Määritä laatuksiteerit hankittavalle kohteelle, ei yritykselle.
- 5. JAA** hankinta osiin.
- 6. LINJAA**, että sama toimija ei voi voittaa kaikkia osia.
- 7. MITTAA JA VALVO** laatua sopimuskauden ajan.
- 8. KÄYTÄ** hankintaneuvojaa sparraajana.

ESTEET

- Hankinta on liian suuri. 
- Vaativukset ovat kohtuuttomat. 
- Laatua vaaditaan mutta ei seurata. 
- Markkinoiden tarjontaa ei tunneta. 



RATKAISUT

-  Jaa hankinta osiin.
-  Älä vaadi ylimääräistä – saat useita tarjouksia.
-  Muista sopimusehtojen seuranta.
-  Toteuta markkinavuoropuhelu.