



# Hankinta-asiamiestoiminta Kouvolassa

Hankinta-asiamies Marita Melkko, KTM



# Fiksut hankinnat Kymenlaakso (Kouvola)

- Hankkeen kesto 1.1.2017 – 28.2.2019
- Hankkeen hallinnoija Kouvola Innovation Oy
- Hankinta-asiamies aloittanut työnsä 20.3.2017
- Hankkeen kokonaisbudjetti 181 013 €
- Hanketta rahoittavat Hämeen ELY-keskus (yritysten toimintaympäristön kehittämisavustus) ja Kouvolan kaupunki



# Hankintojen haasteita

(Lähde: Suomen Yrittäjät ry)

- 1) Hankintayksiköillä *ei* ole *riittävästi markkinatietoa*
- 2) *Liian suuret hankintakokonaisuudet* (tavarat, palvelut, investoinnit)
- 3) *Turha kiire* (tarjousajat usein riittämättömiä, tarjonta supistuu, pienet eivät ehdi)
- 4) *Kirjavat ilmoituskäytännöt* (monia toimintatapaa yhden hankintayksikön sisällä, ilmoittamatta jättäminen -> suora hankinnat)
- 5) *Pienhankinnat* (ilmoittamatta jättäminen, kirjavat käytännöt, avoimuuden puute – jopa syrjiminen)

# Hankintojen haasteita

(Lähde: Suomen Yrittäjät ry)

## 6) *Kohtuuttomat vähimmäisvaatimukset*

## 7) *Ostetaan samaa ja samoin kuin ennen*

- Innovaatioita ei synny, monopoleja kylläkin

## 8) *Hankintoja ei ohjata*

- Hankintastrategiaa ei ole tai sitä ei ole jalkautettu
- Hankintatoimi ulkoistettu -> hankintapolitiikan linjaaminen ulkoistui

## 9) *Tehdään omana toimintana*

- Sen sijaan että hyödynnettäisiin markkinoiden tarjontaa

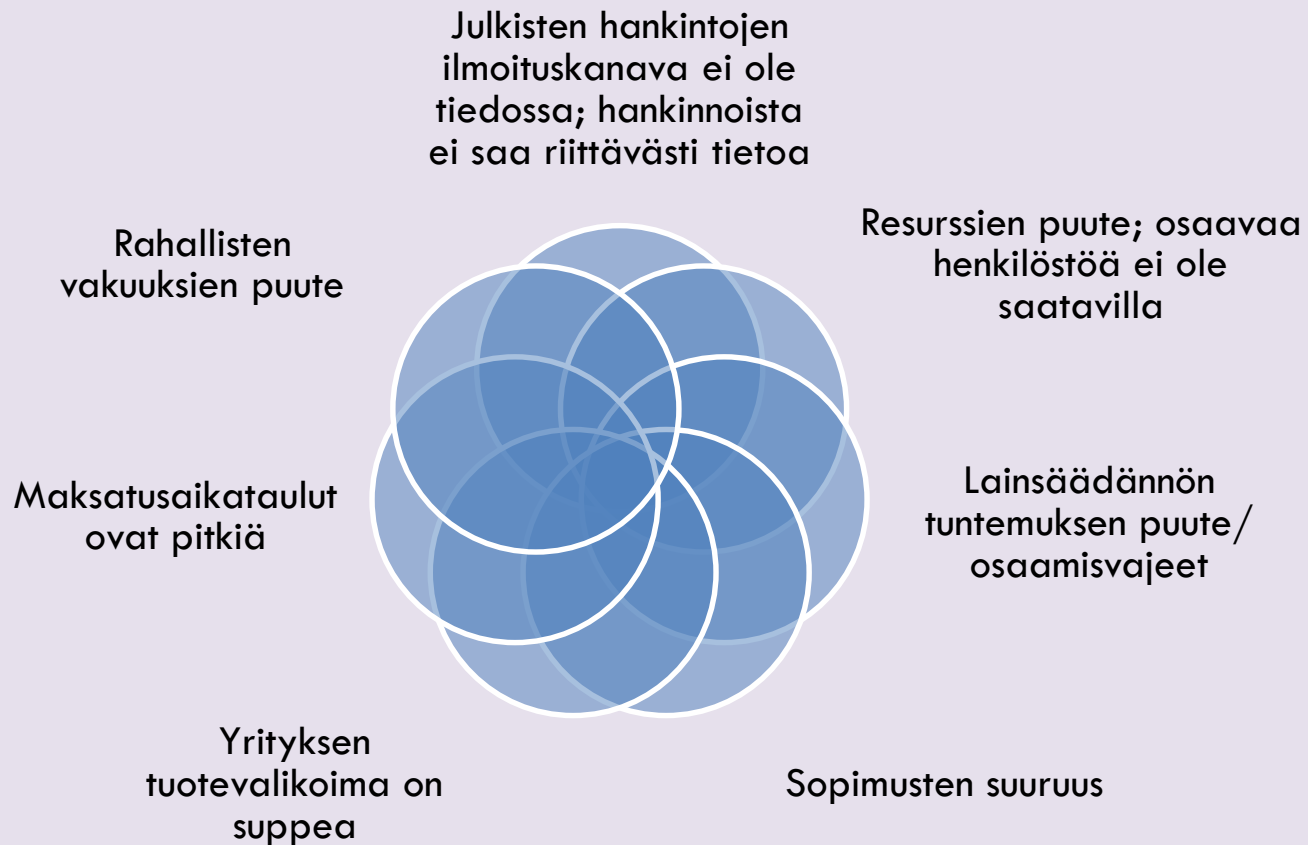
## 10) *Kysynnän ohjautuminen puitesopimuksen sisällä*

- Ongelmina esim. ylisuuri kapasiteettivaatimus tai epäselvä kysynnän ohjautuminen



# Miksi yritykset eivät osallistu tarjouskilpailuihin?

Lähde: Innovatiiviset ja vastuulliset julkiset hankinnat-hanke



# Kouvolan kaupungin hankintojen ilmoituskanavat

- **Hankintakalenteri** (<https://www.kouvola.fi/index/yrittajalle/hankinnat.html>)
  - Tarkoituksena lisätä kaupungin ja yrittäjien välistä vuoropuhelua sekä hankintaprosessien suunnitelmallisuutta
- **Kynnysarvon alittavat kilpailutukset** (alle 60 000 €)
  - Cludia-pienhankintajärjestelmä (110 käyttäjää)
  - <https://pienhankintapalvelu.fi/kouvola>
- **Kynnysarvon ylittävät kilpailutukset**
  - <https://tarjouspalvelu.fi/kouvola> sekä
  - HILMA-ilmoituskanavalla
- **Kilpailutuskohtaiset infotilaisuudet**

# Hankinnat ovat viestintää...

Hankintojen onnistuminen riippuu keskeisesti siitä, miten viestintä onnistuu...

- Onko tieto hankinnasta tavoittanut potentiaaliset tarjoajat?
- Onko hankinta herättänyt kiinnostusta tarjoajissa?
- Onko hankinnan sisältö ymmärretty oikein?
- Onko tilaajan tarpeet ymmärretty oikein?
- Ovatko tarjoukset muodoltaan ja sisällöltään tarjouspyynnön mukaisia?
- Käynnistyykö yhteistyö sujuvasti (yhteisymmärrys sopimuksen sisällöstä)?

*Viestinnän tavoitteena on yhteisen ymmärryksen luominen!*



# ***JULKISET HANKINNAT***

## **VAHVA ELINKEINOPOLITIIKAN VÄLINE JA ALUEEN KILPAILUKYVYN EDISTÄJÄ**

Elinkeinopoliittinen ajattelu hankinnoissa on tärkeää ja se on keskeistä kilpailukykyisten palvelujen/ tuotteiden saamiseksi ja markkinoiden kehityksen turvaamiseksi.

# Hankinnat ovat merkittävä elinkeinopoliittinen työkalu

Julkinen sektori voi omalla ostotoiminnallaan *ohjata uusien innovaatioiden syntymistä, markkinoiden ja uuden liiketoiminnan kehitystä.*

- Etlan laskelmien mukaan Suomessa käytetään **190 mrd €** väli tuotepanosten ostamiseen. Tätä voidaan pitää karkeana mittarina Suomen hankintatoimen volyyymille.
- Julkinen sektori hankkii tavaroita ja palveluja vuosittain **n. 35 mrd €:lla**, mikä on n. 19 % bkt:sta (2010)

Paikallisesti verrattain *pienetkin hankinnat voivat olla alueen yritystoiminnan kannalta keskeisiä.*

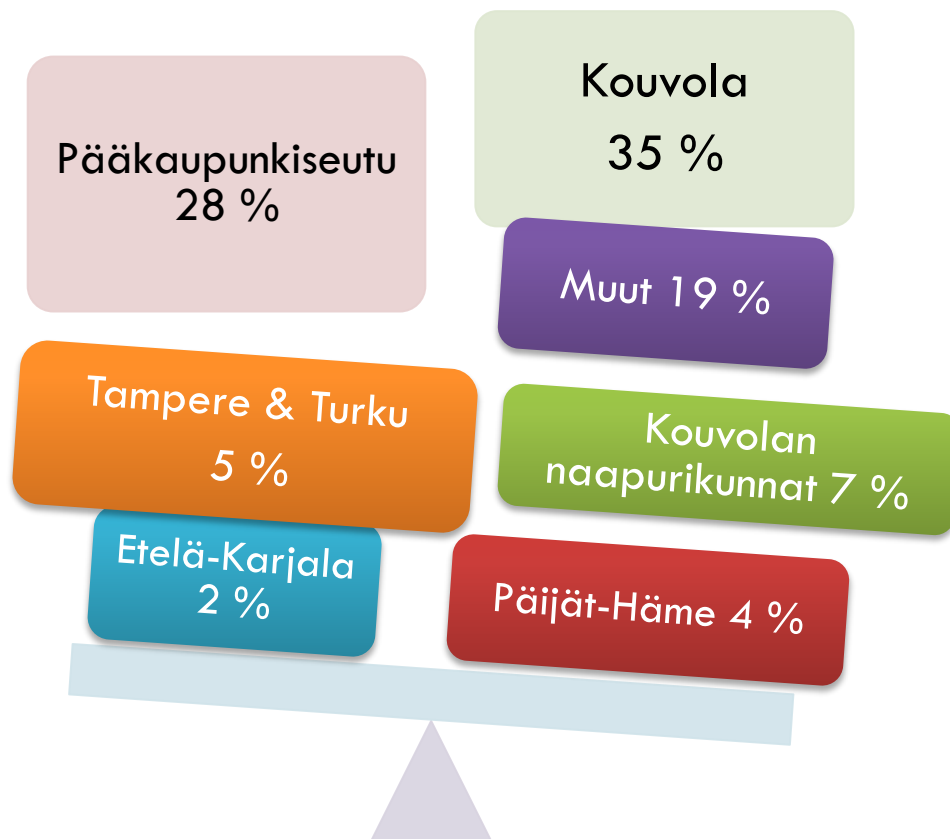
Kouvolan kaupungin toimintakuluista merkittävä osa on hankintoja joko palvelujen ostojen tai aineiden, tarvikkeiden ja tavaroiden muodossa

# Kouvolan kaupungin hankinnat

(Lähde: Liisa Kolari, Kouvolan kaupunki)

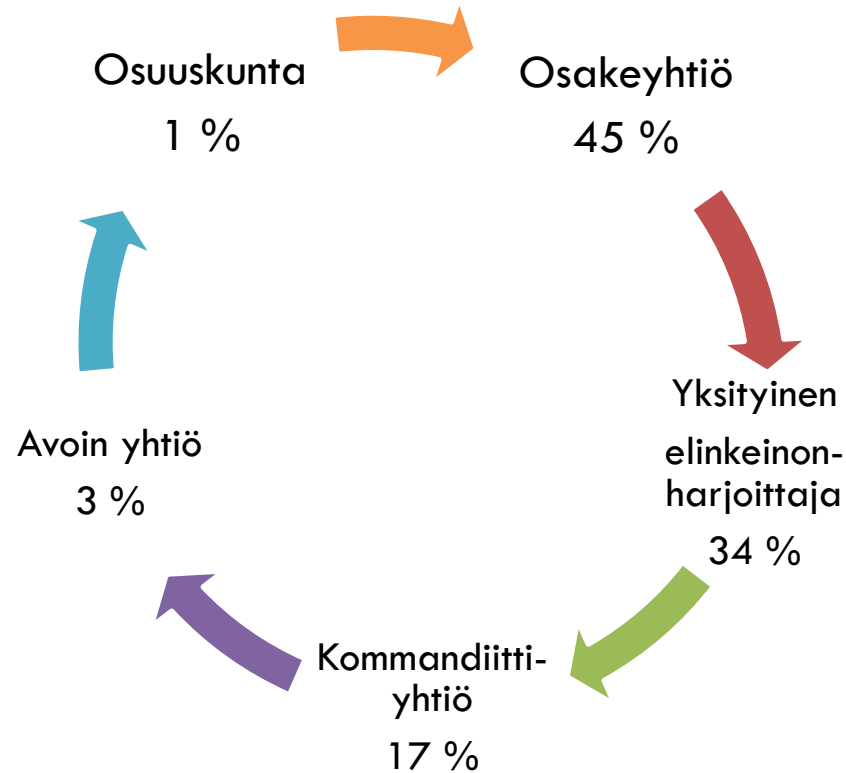
- **V. 2016 toimintakulut olleet 577,4 M€**, joista
  - palvelujen ostot **212,6 M€** (36,8 % toimintakuluista)
  - aineet, tarvikkeet ja tavarat **35,2 M€** (6,1 %)
  
- **Palvelujen ja tavaroiden toimittajia (v. 2013) n. 4000 kpl**, joista
  - 74 % yrityksiä
  - 18 % yhdistyksiä
  - 3 % kuntia ja kuntayhtymiä
  - 2 % valtio

# Yritysten (2895 kpl) jakautuminen kotipaikan mukaan (2013) (lähde: Liisa Kolari, Kouvolan kaupunki)



# Kouvolalaiset yritykset yritysmuodoittain (2013)

(lähde: Liisa Kolari, Kouvolan kaupunki)



# Miksi aluenäkökulma on tärkeä?

Kuntien hankinnoilla ja niiden kohdentumisella on merkittäviä vaikutuksia alueen taloudelliseen toimeliaisuuteen ja työllisyyteen.

**Kerrannaisvaikutusten vuoksi omalta alueelta ostettu hinnaltaan kalliimpi tuote voi olla aluetaloudellisesta näkökulmasta halvempi.**

Arviointiin voidaan käyttää esim. tilastokeskuksen panos-tuotostaulukoita.

Aluetaloudellisten vaikutusten arvioinnilla voidaan laskea, kuinka paljon kalliimmalla hinnalla on kannattavaa ostaa oman alueen yritykseltä verrattuna tilanteeseen, jossa hankinta kohdistuu alueen ulkopuolelle.

# Case: Työllisyys ja verotulot

- Kuntiin saataisiin vuosittain **tuhat uutta työpaikkaa**, jos jokainen suomalainen käyttäisi kuukausittain **yhden euron enemmän kotimaisiin tuotteisiin ja palveluihin** (Lähde: Suomalaisen työn liitto)
- Monilla toimialoilla (esim. elintarviketeollisuus) vaikutus on vieläkin suurempi:
  - Miljoonan euron arvoiset hankinnat suomalaiselta elintarviketeollisuudelta työllistävät yht. 25 henkilötyövuotta (Forssell 2007).
  - 25 henkilön kunnille maksamat **kunnallisverot** ovat esim. 30 000 € vuositulojen mukaan lähes 150 000 € vuodessa
  - **Yrityksen sijaintipaikkakunta** saa lisäksi **yhteisöverotuoton** hyödykseen.

# Markkinavuoropuhelu yritysten osallistamisen työkaluna

Markkinoilla on *paras ymmärrys vaihtoehtoisista tavoista tarjota palvelua/ tuotetta.*

Markkinavuoropuhelu on väline tämän *osaamisen hyödyntämiseksi* hankinnan suunnittelussa.

Markkinavuoropuhelussa hankintayksikkö suunnittelee *yhdessä yritysten kanssa toteutettavaa hankintaa.* Kyseessä ei ole tiedotustilaisuus.

## HYÖDYT:

- Vahvistaa tilaajan ja tuottajan yhteistyötä
- Tukee uusien tuottajien tunnistamista
- Täsmentää hankinnan kohdetta ja voi jopa muuttaa hankinnan määrittelyä merkittävästi
- Tukee asiakkaiden segmentoinnissa



# Yritysvaikutusarviointi käytännössä

*Vaikutusarviointia* voi tehdä monen tasoisesti:

- Yksinkertaisimmillaan valmistelija ***pohjaa arvionsa omaan kokemukseensa ja tietoonsa*** (esim. Turun vakiomalli)
- Perusteellisemmassa arvioinnissa ***hankitaan lisätietoa kuntaorganisaation sisältä tai alueen yrityksiltä*** sekä muista ulkoisista tietolähteistä (valmisteluun liittyvä vuoropuhelu)
- Suuremmissa hankinnoissa on perustelua järjestää osana arviointia kuulemisia tai kehittää perusteellinen arvio vaikutuksista ***ulkopuolisilla asiantuntijoilla***.

Vaikutusarvioinnin laajuuden ja tekotavan määrittää tehtävän päätöksen koko ja oletetut vaikutukset.

# Hankinta-asiamiestoiminnan tavoitteina Kouvolassa

- Järjestelmällisen ja **jatkuvan vuoropuhelun** aikaansaaminen julkisten hankkijoiden ja alueen yrittäjien välillä
- Yrityksiltä kerätyt tarpeet ja toiveet välitetään julkisille hankintayksiköille
- Lisätä pk-yritysten **osaamista ja osallistumista** julkisiin hankintoihin
- Luoda **toimintamallit ja välineet** tarjontamahdollisuuksien lisäämiseen (hankinta-asiamies.fi –palvelu)
- Pk-yrittäjiä ohjataan käyttämään **sähköisiä tarjousportaaleja**
- Pk-yrittäjiä koulutetaan **täyttämään tilaajavastuu** sekä toimialansa **kelpoisuus- ja laatukriteerit**
- Edistää pk-yritysten **verkottumista ja keskinäistä yhteistyötä** tarjonnassa

# Hankinta-asiamiestoiminnan tavoitteina Kouvolassa

- **Tarjouspyynnöt** valmistellaan ja toteutetaan alueen **yritykset huomioon ottaen**
- Alueen yrittäjät osallistetaan kaupungin **hankintastrategian uudistamiseen**
- Tarjotaan **yrityksille apua** tarjousten tekemiseen ja muutoksenhakuun kumppaniverkoston avulla
- Tarjotaan keinot ja välineet hankintayksiköille **markkinatiedon** hankintaan
- Pk-yrityksille välitetään kehittämishaasteita ja liiketoimintamahdollisuuksia kaupungin **markkinakartoitusten**, infojen sekä oppilaitosyhteistyön muodossa
- Kunnan eri toimialojen kanssa **tunnistetaan 2-3 innovatiivista julkista hankintaa**
- Käynnistetään täysin **uusi malli yritysten hankintaosaamisen kehittämiseksi**

# Hankinta-asiamiehen tehtävät

## – *Hankinnan suunnittelu ja valmistelu*

- Yhteistyö hankintayksiköiden kanssa
- Markkinatiedon hankinta ja toimittaminen hankintayksiköille
- Markkinavuoropuhelujen järjestäminen yhteistyössä hankintayksiköiden kanssa
- Taustatietojen ja tilastojen laatiminen

## – *Hankintojen yritysvaikutusten arviointi*

- Esim. kaikki yli 0,5 M€ hankinnat
- Lähtökohtana alueen elinvoiman säilyttäminen ja monipuolisen yritys- ja palvelurakenteen turvaaminen
- Hankintayksiköiden avustaminen tarjouskilpailujen ehtojen asettamisessa

## – *Yritysten osallistuminen hankintojen valmisteluun*

- Markkinatiedon välittäminen yrityksiltä hankintayksiköille
- Vuoropuhelun järjestäminen hankintojen valmisteluun liittyen

# Hankinta-asiamiehen tehtävät

## – *Kilpailutuksen järjestäminen*

- Yhteistyö hankintayksiköiden kanssa
- Hankintayksiköiden konsultointi hankintojen ilmoittamisessa ja kilpailuttamisessa

## – *Tarjousten tekeminen*

- Tarjouspyyntöjen välittäminen ja tiedottaminen ajankohtaisista hankinnoista
- Digitaalisten työvälineiden käyttäminen (hankinta-asiamies.fi palvelu, e-Hankinnat Oy, Cludia Oy tarjouspalvelu ym.)
- Tarjoajien aktivointi ja konsultointi tarjousten tekemiseen
- Tarvittaessa ryhmittymien muodostaminen/ alihankkijoiden etsiminen
- Tiedon välittäminen yrittäjiä avustaville hankintakonsulteille
- Isoista hankinnoista tiedottaminen

## – *Muutoksenhaku*

- Tiedottaminen muutoksenhakumahdollisuuksista
- Yhteistyökumppaniverkoston ylläpito

# Näin teet fiksuja hankintoja...

- ***Jaa hankinta pienempiin osiin*** ja tee se kuunnellen tarjoajaehdokkaita
- ***Käy vuoropuhelua*** tarjoajaehdokkaiden kanssa
  - Suunnittele ja valmistele yhteistyössä yrittäjien kanssa
  - Lueta tarjouspyyntöluonnos tarjoajilla
  - Säännöllinen palaute ja raportointi havaituista kehittämiskohteista
- ***Älä aseta vaatimuksia***, jotka vähentävät kilpailua
- ***Käytä sähköistä kilpailutusjärjestelmää***
- Käytä rajoitettuja tai kutsumenettelyjä vain kun se on selvästi perusteltua
- ***Muista vastuullisuus hankinnoissa*** (sosiaalinen, ekologinen, taloudellinen)

# Näin teet fiksuja hankintoja...

- **Anna aikaa ryhmittymien muodostamiseen**
  - Aloita hankinnan valmistelusta viestiminen varhain
  - Pienyritysten voimavarat yhdessä käyttöön
- **Hankintastrategian laatiminen**
  - Konkretisoi pk-yrittäjille kunnan periaatteet ja toimintatavat toteuttaa julkisia hankintoja
  - Päättämällä valita useita toimittajia pidetään markkinat toimivina
- Pohdi, **miten ohjaat hankintastrategian toteutumista** käytännön hankintatoimessa
- Mahdollista **asiakkaan valinnanvapaus** hankinnassa
- Ota käyttöön **kysymys-vastaus-aika**
- Pidä mielessä **aluetaloudellisten vaikutusten merkitys**

# Kouvolan hankinta-asiamies

- Tavattavissa ajanvarauksella **puh. 020 615 5039** tai sähköpostitse [marita.melkko@kinno.fi](mailto:marita.melkko@kinno.fi)
- Palvelupiste Katajajarjussa os. Puhjontie 17 A, 2. krs
- Ensisijaisina tehtävinä
  - edistää vuoropuhelua eri osapuolten välillä
  - tukea erityisesti pk-yritysten mahdollisuuksia päästä mukaan julkisiin hankintoihin
  - neuvoa, kouluttaa ja aktivoida yritys- ja kuntasektoria julkisiin hankintoihin liittyen



Ihmeen  
hieno  
Kouvola®