

PIELISEN KARJALAN KESTÄVÄT HANKINNAT – HANKE

LOPPURAPORTTI

Riitta Kinnunen
hankinta-asiantuntija
Pielisen Karjalan Kehittämiskeskus Oy



Taustaa

EU:n uudet hankintadirektiivit tulivat voimaan 02/2014. Työ- ja elinkeinoministeriö on käynnistänyt kansallisen hankintalainsäädännön kokonaisuudistuksen direktiivien pohjalta. Tavoitteena on uuden lainsäädännön voimaantulo vuoden 2016 keväällä. Asiaa valmistelevat työryhmät tekevät ensimmäiset esityksensä keväällä 2015.

Hankintadirektiiveissä korostuvat työllisyys-, ympäristö- ja sosiaalisten näkökohtien ottaminen huomioon, pk-yritysten toimintamahdollisuudet sekä hankintojen sähköinen käsittely.

Pielisen Karjalan yrittäjäjärjestöt ja yksittäiset yritykset ovat kiinnittäneet huomiota julkisten hankintojen ja yritysten tarjonnan kohtaamisongelmaan, joka johtuu mm. yritysten osaamisen puutteesta osallistua kilpailutuksiin ja tiedon puutteesta erityisesti kuntien pienhankinnoista. Toisaalta kuntasektorilla ei ole kattavaa tietoa yritysten tarjonnasta.

Hankkeen tavoitteet ja kohderyhmät

Pielisen Karjalan kestävät hankinnat -hankkeen tavoitteina oli Pielisen Karjalan seutukunnan julkisten hankintojen kysynnän ja seudun oman tarjonnan kohtaamisen parantaminen sekä alueen yritysten kyvyn tarjota tuotteita ja palveluja valtakunnallisiin julkisiin hankintoihin kohentuminen.

Hankkeen tavoitteita oli:

- 1) Lisätä Pielisen Karjalan yritysten tietoa julkisista, erityisesti Pielisen Karjalan kuntien hankinnoista
- 2) Parantaa Pielisen Karjalan yritysten kykyä osallistua julkisiin hankintoihin
- 3) Parantaa Pielisen Karjalan kunnallisten hankintojen ja yritysten tarjonnan kohtaamista.

Hankkeen varsinaiset kohderyhmät olivat Pielisen Karjalan yritykset ja kunnat.

Välillinen kohderyhmä oli Pielisen Karjalan työntekijät, joiden työllisyys paranee. Pielisen Karjalan kunnat hyötyvät hankkeesta myös välillisesti lisääntyneinä verotuloina.

Hankkeen lisäarvoa on alueen kuntien tehostunut hankintatoimi ja yritysten kohonnut liikevaihto ja kyky työllistää. Kuntien hankintatoimi tehostuu kun alueen tarjontaa pystytään käyttämään entistä paremmin hyödyksi. Yritysten parantunut kyky tarjota tuotteitaan ja palveluitaan julkisiin hankintoihin parantaa niiden kannattavuutta ja kykyä työllistää.

Suurimmat toimintatapojen muutokset ovat kuntapuolella aluetalouden huomioon ottaminen hankintatoimessa ja yrityksissä yhteistoiminnan kehittäminen erityisesti julkisissa hankinnoissa.

Hankkeen toteutus ja tuotokset

Hankkeen toimintaa tukemaan perustettiin seurantar ryhmä, johon kutsuttiin 3 kuntien edustajaa; Helena Karjalainen, Johanna Tähtiö ja Jari Lampinen, 3 yrittäjäedustajaa; Mari Kotilainen (sosiaaliala), Jarkko Lehikoinen (tuottaja ja elintarvikeala) ja Pekka Mustonen (rakennusala) sekä Ulla Äänismaa (rahoittaja) ja Jukka Nevalainen (toteuttaja). Seurantar ryhmä kokoontui 3 kertaa 5.toukokuuta, 28. elokuuta ja 10. marraskuuta. Ryhmä toi hankkeen toteutukseen hyviä ideoita ja sitoutuneisuutta.





Hanke jaettiin neljään työpakettiin. Työpakettien osuus kokonaisuudesta on esitetty prosentteina.

 Tp1, 30 %

Kysynnän ja tarjonnan kohtaamisongelman laadun selvittämiseksi hankkeessa kartoitettiin seutukunnan julkisten hankintojen sisältö viimeisiltä kolmelta vuodelta ja kulumassa olevalta vuodelta. Tarvittava materiaali saatiin kuntien ostoreskontrista Pielisen Tilitoimistolta. Tulosta verrattiin seudun yritysten tarjontaan, jota selvitettiin kaikille seudun yrittäjille lähetetyllä kyselyllä, jonka kooste on Työpakettiraportin liitteenä.

Hankinnat jaoteltiin a) vuosittain toistuviin, b) pidempiin sopimuksiin perustuviin ja c) kertaluonteisiin hankintoihin. Kuntien hankintoja tekevät viranhaltijat antoivat tähän tarvittavat tiedot.

Kysynnän ja tarjonnan perusteella tunnistettiin mahdollisuudet uuteen liike- tai yritystoimintaan joko yritysten sisällä tai yritysten yhteistyönä.

Tuotos: Kirjallinen raportti alueen julkisista hankinnoista v. 2012-2015 ja siitä johdetut mahdollisuudet uuteen liiketoimintaan.

 Tp2, 30 %

Kysynnän ja tarjonnan kohtaamisongelmaa korjattiin ottamalla käyttöön sähköisiä, olemassa olevia alustoja valtakunnallisen HILMAN lisäksi myös seudullisesti (Pienhankinnat.fi, Tarjouspalvelu.fi ja hankintakalenteri). Alustat ovat kaksisuuntaisia, kunnat voivat ilmoittaa niihin myös kansalliset kynnsarvot alittavat pienhankinnat ja yritykset voivat antaa tarjouksensa.

Hankkeessa annettiin koulutusta sekä yrityksille että kunnille sähköisten alustojen käytöstä sekä erityisesti pienhankintojen tekemisestä niiden kautta. Koulutukset järjestettiin yhteistyössä kuntien ja yrittäjäjärjestöjen kanssa. Koulutustilaisuudet ajoituivat kuntien hankintatarpeiden mukaan; keväällä oli Nurmeksen koululaiskuljetusten ja maakunnalliset elintarvikkeiden kilpailutukset. Kesällä Lieksa kilpailutti kirjaston muuttopalvelun ja syksyllä tulkkausalvelut.

Yritysten tarjontaosaamista kehitettiin viemällä hankkeen avustuksella läpi konkreettisia tarjouksia esimerkkitapauksina eri toimialoilta. Yritykset saivat myös yrityskohtaista apua sähköisten tarjousten tekemiseen ja sähköisten portaalien hyödyntämiseen.

Tuotokset: Yritysten ja kuntien käyttöön on otettu sähköiset alustat 2 kpl (Pienhankinnat.fi, Tarjouspalvelu.fi ja Hankintakalenteri), koulutustilaisuuksia yhteensä hankkeessa 3 kpl (Kunnille: Valtimo 16.4 ja Nurmes 16.4.Yrityksille: 22.4. Nurmeksessa), konkreettisia kilpailutuksia ja tarjouksia on tehty kuntien tarpeiden mukaisesti 3 kpl (Nurmeksen koululaiskuljetukseen 3-4 tarjousta ja maakunnalliseen Pakaste-elintarvikkeiden kilpailutukseen 1 tarjous ja Liha, lihavalmisteeet ja valmisruoka-kilpailutus 2 tarjousta), painettuja ja sähköisiä koulutusmateriaaleja hankintatoimesta 2 kpl (Onnistu julkisissa hankinnoissa -opas yrittäjille sekä Tarjolla kaikenkokoisia kauppoja – pikaopas hankintoihin).

 Tp3, 30 %

Yritysten kykyä osallistua suurten hankintojen kilpailutuksiin voidaan parantaa niiden yhteistyöllä. Tarvitaan kuitenkin toimintamalli joustavan ja tuottavan yhteistyön aikaansaamiseksi. Lisäksi on tunnistettava mahdollisuudet pysyvien yritysryhmien syntyyn.

Hankkeessa mallinnettiin yritysten alueellinen hankintayhteistyö. Esimerkkiä haettiin jo toimivista yhteistyöverkostoista. Yhteistyötä edistettiin toisaalta toimialakohtaisesti ja toisaalta monitoimialaisesti julkisten hankintojen rakenne huomioon ottaen. Yritykset olivat periaatteessa kiinnostuneita yhteistyöstä, mutta keskustelua pitemmälle ei yhteistyössä päästy.

Tuotos: Yrityksille on haettu/kehitetty toimintamalli, jonka avulla ne voivat osallistua kilpailutuksiin yritysryhminä. Toimintamalli dokumentoitiin kirjalliseksi raportiksi. Yrityksille ja kunnille tarjottiin useita erilaisia opintomatkoja; metallialalle tutustumismatka Ouluun Stealdone Oyn toimintaan, so-te alalle Innovatiiviset hankinnat –seminaari Espoossa, Yleinen verkostoitumismatka lisälmeen ja PONSSEN tehtaalle sekä elintarvikeyrittäjille Lounasretki Timitran Linnan. Tarjotuista mahdollisuuksista toteutui lisälmen matka 23.10. ja Timitran Linnan vierailu 28.10



**TP4, 10 %**

Kuntien hankintakriteereinä käytetään harvoin aluetaloudellisia vaikutuksia. Uudet hankintadirektiivit tätä kuitenkin korostavat. Kuntien hankintasäännöt perustuvat nykyisen lainsäädännön ehtoihin ja käytännöt ovat seutukunnan sisällä erilaisia eri kunnissa. Hankkeessa laaditaan uudet direktiivit huomioon ottaen malli kunnan hankintastrategiaksi Pielisen Karjalan kuntien käyttöön. Tavoitteena on, että kunnat ehtisivät strategiamallin avulla yhtenäistää hankintakäytäntöjään uuden kansallisen lainsäädännön tullessa voimaan keväällä 2016.

16.9.2015 Nurmeksessa pidetyssä Hankintaseminaarissa päätettiin laatia seudullinen Hankintastrategia. Työryhmään kutsuttiin edustajat jokaisesta kunnasta ja yrittäjäjärjestöistä. Työryhmää veti Itä-Suomen Yliopiston professori Matti Turtiainen. Hän tutustui kuntien hankintaohjeisiin ja käytäntöihin sekä haastatteli jokaista työryhmän jäsentä henkilökohtaisesti. Saamiensa tietojen perusteella hän teki ensimmäisen luonnosehdotuksen, jota käsiteltiin työryhmän kokouksessa 22.10.2015. Saatujen kommenttien perusteella hän muokkasi seuraavan luonnoksen, joka toivottiin leviävän mahdollisimman laajasti. Siihen tulleiden kommenttien perusteella valmistui strategia-malli, jonka kunnat voivat ottaa käsittelyihinsä.

Hankintastrategia mahdollistaa myös pienten yritysten osallistumisen julkisten hankintojen toimittajiksi lisäen yhteistyötä ja avoimuutta yrittäjien kanssa mm. vuosittaisilla tapaamisilla ja hankintaohjelmalla.

Hankkeessa on tuotu kuntien hankintoja valmistelevien ja hankinnoista päättävien käyttöön työkaluja tämän toteuttamiseksi.

Tuotos: Kunnille on laadittu hankintastrategia, joka huomioi julkisten hankintojen aluetaloudelliset vaikutukset entistä toimintamallia paremmin.

Hankkeen tulokset

Hankkeessa tarjotun koulutuksen ja neuvonnan ansiosta yritysten kyky osallistua julkisiin hankintoihin on parantunut ja sitä kautta heidän kilpailukykyensä on parantunut. Myös tieto kuntien tulevista hankinnoista auttaa yrityksiä tarjoamaan olemassa olevia tuotteita tai palveluita sekä laajentamaan tarjontaansa.

Seudun kuntien viranhaltijoita on koulutettu ja tarpeen mukaan henkilökohtaisesti neuvottu tekemään sähköisiä tarjouspyyntöjä. Heidänkin osaamisensa on kasvanut ja näin ollen julkinen hankintatoimi on kuntien aluetalouden kannalta tehostunut.

Kun kaikkien aktiivisessa käytössä on sähköiset kilpailutuksiin liittyvät portaalit, kysyntä ja tarjonta kohtaavat aina!

Yritysten väliseen yhteistyöhön esiteltiin kolme mallia, joiden avulla pienetkin yritykset voisivat osallistua isoihin kilpailutuksiin.

Hankkeen toimenpiteisiin ja tilaisuuksiin osallistui 53 yritystä Valtimolta 5, Lieksasta 14 ja Nurmekselta 34. Niistä 23 yritystä sai yrityskohtaista neuvontaa (Valtimo 3, Nurmes 16 ja Lieksa 4)

On mahdollista, että pitkällä aikavälillä alueelle syntyy toimintakulttuuri, joka edistää yritystoimintaa, hyödyttää kuntien hankintoja ja kehittää aluetaloutta.

Hankkeen toiminnasta on tiedotettu PIKESin nettisivuilla, facebookissa ja paikallislehdissä. Kohderyhmät ovat saaneet henkilökohtaista sähköpostia. Tiedotteita on tehty viisi ja blogi-kirjoituksia kaksi. Lehdissä on ollut kirjoituksia mm. Hankintastrategia-tilaisuudesta.





Hankkeen talous

Valmistuu vuoden 2015 loppuun mennessä.

Hankkeen arviointi

Hankkeeseen osallistuneilta yrittäjiltä ja viranhaltijoilta sekä seurantaryhmältä pyydettiin sähköpostitse palautetta. Palautetta tuli vain neljä. Ohessa kommentit suorina lainauksina:

” Hankkeen toteutus on edennyt aikataulussa ja suunnitelmallisesti. Hanke on osoittanut, että hankintaan liittyvällä koulutuksella on ollut kysyntää sekä kunnan että yritysten puolella. Hanke on tuonut välineitä ja välineiden käytön osaamista. Hankintastrategian valmistelussa on ollut aitoa dialogia, vaikka ehkä poliittiset päättäjät ovat vetäytyneet valmistelusta. Toisaalta yrittäjäjärjestöjen toiminta on ollut aktiivista. Kehittämistyö on osoittanut, että asiassa edistymisen vaatii oppimista, kertaamista ja puurtamista. Hankkeen tavoitteet ovat toteutumassa hyvin ja paikalliset olosuhteet huomioon ottaen.”

” Hankkeessa on keskitytty olennaiseen. Hankevetäjä on keskittynyt olennaiseen taidolla, innolla ja uutteruudella. Hanke on tuottanut pitkäkantoisia tuloksia seutukunnallemme ja hankkeen edistämät hyödyt jäävät elämään kuntien ja yrittäjien toimintaan hankkeen päätyttyä. Hanke on siis ollut rahoituksen arvoinen :)”

” Niin mielelläni minä palautetta annan, koska hyvää on ollut tämän työryhmän työskentely... Ara-avustusta saanut yksikkö voi tuottaa palvelun jopa 15 euroa halvemmalla /vuorokausi/asukas, kuin sellainen, joka ei ole saanut avustusta. Tämän seikan huomioiminen on elin tärkeää, ettei palvelusektorista tulisi harvojen toimijoiden monopolia”

” Hankeen toiminta on ollut sujuvaa ja selkeää. Asiassa on pysytty. hanke saisi olla kuitenkin aina vieläkin antavampi”. Toiminta on ollut järjestelyiltään hyvä.”

Yhteistyö on ollut hyvää ja avointa kaikkien toimijoiden kesken. Työskentely on ollut tavoitteellista ja vastuullista. Sovituissa aikatauluissa on pysytty hyvin.

Jatkotoimenpiteet ja hyödynnettävyys

Kuntien uudistuneet hankintastrategiat ottavat huomioon aluetaloudelliset vaikutukset ja työllisyyden edistämisen. Kuntien hankintasäännöt yhtenäistyivät alueellisesti.

Yritysten yhteistoiminta joillakin toimialoilla (metalli) on pysyvää ja jatkuu sekä laajenee lisääntyneen osaamisen turvin. Toivottavasti myös syvenee. Uutta keskustelua yritysten välisistä yhteistyömahdollisuuksista kannattaa jatkosakin viritellä, esim. kunta + sosiaalialan yritys + matkailuyritys. Seudullisen kouluruokailun kehittäminen sekä innovaatioalustojen luominen ovat tulevaisuuden mahdollisuuksia.

Hankkeessa käyttöön otetut sähköiset alustat ovat käytössä sekä alueen yrityksissä että kunnissa. Painettuja oppaita on saatavana PIKESin Nurmeksien ja Lieksan toimistoilta.

Päivittäisessä yritysneuvonnassa hyödynnetään PIKESin yritysneuvontahenkilöstölle hankkeen aikana kertynyt osaaminen julkisista hankinnoista.





PIKES

PIELISEN KARJALAN KESTÄVÄT HANKINNAT

Hankkeen päättymisen jälkeen Pielisen Karjalan kunnilla on mahdollisuus tehdä alueellista hankintayhteistyötä myös Joensuun Seudun Kehittämisyhtiön hankinta-asiamies Päivi Halosen kanssa.

Vuoden 2016 aikana on syytä järjestää koulutusta viranhaltijoiden ja yrittäjien tarpeiden lisäksi myös PIKESin yritys-asiantuntijoille, jotta he osaavat neuvoa viranhaltijoita pienhankinnoiden konkreettisessa kilpailuttamisessa sekä yrittäjiä sähköisten tarjousten tekemisessä.

Liitteet

- 1) Työpaketti 1:n raportti
- 2) Työpaketti 2:n raportti
- 3) Työpaketti 3:n raportti
- 4) Työpaketti 4:n raportti
- 5) Seurantaryhmän muistiot
- 6) Luettelo osallistuneista yrityksistä
- 7) Lehti artikkeleja



Pohjois-Karjalan
MAAKUNTALIITTO



Euroopan unioni
Euroopan aluekehitysrahasto

Vipuvoimaa
EU:lta
2014–2020