

Uusi hankintalaki valmistuu:

Paperinpyörityksestä ihmisten vuoropuheluun

■ **Julkisten hankintojen käytännöt ovat uuden lain myötä muuttumassa. Kyse on isosta asiasta, sillä Suomessa tehdään julkisia hankintoja yli 30 miljardilla eurolla vuodessa.**

Juha Granath

Helsingin seudun kauppakamarin johtaja **Marko Silen** selailee hieman hämillään työ- ja elinkeinoministeriön laatimaa yli 600-sivuista luonnosta uudeksi hankintalakiiksi. Pykäläiä uuteen lakiin on suunnitteilla peräti 164, kun entisessä niitä oli ”vain” 110.

Yksi uuden lain päätavoitteista on kuitenkin yksinkertaistaminen, vakuuttaa työ- ja elinkeinoministeriön vanhempi hallitussihteeri **Markus Ukkola**.

Kaksi muuta tärkeää päämäärää ovat ympäristö- ja sosiaalisten näkökohtien korostaminen sekä pk-yritysten aseman parantaminen.

Euroopan unioni uudisti keväällä 2014 julkisia hankintoja säätelevän hankintadirektiivin. Työ- ja elinkeinoministeriö (TEM) on siitä lähtien valmistellut hankintalain uudistusta Suomessa. Voimaan uuden lain pitäisi tulla 18. huhtikuuta 2016.

Ehdotukset uusiksi kynnysarvoiksi

- Tavara- ja palveluhankinnat 60 000 euroa
- Sosiaali- ja terveystalvet 300 000 euroa
- Käyttöoikeussopimukset 500 000 euroa
- Rakennusurakat 150 000 euroa (ennallaan)

Silenin mukaan asioita on tosin vielä niin paljon auki, että hän odottaa valmista vasta juhannukseksi. Ukkola arvioi, että hallitus voisi antaa esityksen laista eduskunnalle parhaimmillaan keväällä.

”Keskustelua käydään vielä etenkin hankintalain kansallisista kynnysarvoista eli siitä, minkä arvoinen hankinta on kilpailutettava”, Ukkola kertoo.

Hallitussihteerin mukaan hankintalain valmisteluryhmä on ehdottanut tavara- ja palveluhankintojen raja-arvon nostamista 30 000 eurosta 60 000 euroon. Sosiaali- ja terveystalvet palveluhankintojen soveltamisraja nousisi 100 000 eurosta 300 000 euroon.

Keskeisimmät toimintatavat eivät uuden lain myötä mullistu, joten niin tilaajat kuin toimittajat voivat odottaa tulevaa rauhallisina mielin.

”Muutoksista huolimatta perusperiaarit, kuten hankinnoista ilmoittami-

nen, hankintamenettelyn eteneminen sekä tarjousten vertailu, pysyvät lähes entisillään.”

Kauppakamarijohtaja Silen on samoilla linjoilla:

”Kyllä minäkin tarjoan rauhoittavaa tietoa. Toki toivon, että nykyiset epäkohdat korjataan.”

Uutuutena innovaatiokumppanuus

Verovaroin tehtävät hankinnat ovat yrityksille iso bisnes. EU-komissio arvioi, että sen jäsenmaissa tehdään julkisia hankintoja vuosittain noin 1 800 miljardilla eurolla. Suomessa julkisten hankintojen kokonaisarvo on 33 miljardin vuosiluokkaa.

Marko Silenin mielestä nykyinen hankintalaki on yrityksille turhan tiukka.

”Tässä on tositarina terveydenhuoltoalalta: Tarjouspyynnön maksuehto oli 14 päivää, mutta yritys myönsi tuplat eli 30 päivää. Tämä poikkeama aiheutti hylkäämisen. Eli jos et vastaa kaikkiin kohtiin täsmällisesti, menettät pelin.”

”Valituksia tulee paljon, ja yleisin kysymys kuuluu, että ”menikö kilpailutus oikein”. Sitten pohditaan, valitetaanko markkinaoikeuteen. Usein yritys jättää sen tekemättä, koska se ei halua leimautua valittajaksi.”

Silenin tiivistys kuvaa nykyistä tilannetta.

”Paperit keskustelevat keskenään, eivät ihmiset. Tarvitaan vuoropuhelua.”

Työ- ja elinkeinoministeriön Ukkolan mukaan uusi hankintalaki lupaa helpotusta Silenin huoleen. Merkit-

”Nykyään paperit keskustelevat keskenään, eivät ihmiset. Tarvitaan vuoropuhelua.”

tävin uutuus on innovaatiokumppanuus.

”Siinä hankintayksikkö hankkii samassa menettelyssä sekä innovatiivisen idean että sen toteuttamisen. Näin idean kehittämistä ja toteuttamista ei tarvitse kilpailuttaa erikseen. Kyseessä voi olla vaikka uuden palvelutavan kehittäminen ja sen toteuttaminen yhdessä kehitetyn idean pohjalta.”

Marko Silen kehuu uudistusta ja perää julkisiin hankintoihin tuotekehitystä.

”Nykyisin tarjoukset painottuvat hintaan, eivät laatuun. Innovaatiokuluja on vaikea maksaa julkisilla hankinnoilla, koska markkinamme ovat niin pienet. Uuden lain myötä jul-



Scanstockphoto

Niin monimutkaisten tarjouspyyntöjen laatiminen kuin niihin vastaaminenkin on vaativaa puuhaa. Uuden lain myötä prosessia pyritään yksinkertaistamaan. Jatkossa voi hankkia myös innovatiivisen idean ja sen toteuttamisen samalla kertaa.

kisilla hankinnoilla voidaan edistää innovaatioita.”

Silenin mukaan yritykset ovat valmiit yhteistyöhön ja monipuolista tarjontaan.

”Hankintayksiköt voivat kutsua kilpailijat yhteisen pöydän ääreen sparraamaan tosiaan. Näin tilaajalle kirjastuu, mistä tarjous pitää pyytää. Kyllä tämä voi onnistua; eivät eri osapuolten salaisuudet niin suuria ole, ettei vastapuoli niitä tuntisi.”

Uuden hankintalain kärkitavoitteet

- Tehostaa julkisten varojen käyttöä
- Yksinkertaistaa hankintamenettelyä
- Selkeyttää lain keskeisintä sisältöä
- Parantaa pk-yritysten mahdollisuuksia tarjouskilpailussa
- Painottaa ympäristö- ja sosiaalisia näkökohtia
- Turvata osapuolille tasapuolinen kohtelu

Isot hankinnat osiin

EU-direktiivissä otetaan huomioon pienten ja keskisuurten yritysten tukala asema isojen monikansallisten firmojen puristuksessa.

Vastaavasti Suomessa lakiluonnos rohkaisee hankintaviranomaisia pilkkomaan suuret hankinnat pienempiin osiin, jolloin syntyisi useita pienempiä tarjouskilpailuja.

Sivulle 9 >>>

Onnistunut hankinta lähtee tarpeiden ymmärtämisestä

Julkisista hankinnoista tehdään vuosittain satoja valituksia markkinaoikeuteen. Hankinnalla on parhaat mahdollisuudet onnistua, kun asiakas kuvaa ja tarjoaja ymmärtää tarkasti asiakkaan tarpeet.

Agilent Technologies Finland Oy:n Espoon toimitilojen ikkunoista avautuvat hulppeat näkymät: Otaniemen yliopistokampus, sairaaloita ja terveyskeskuksia, lääketehdas Orion ja Neste Oil. Näihinkin kohteisiin Agilent toimittaa laboratoriolaitteitaan.

”Liikevaihtomme on noin 20 miljoonaa euroa, josta julkisten hankintojen osuus on vuosittain 20–50 prosenttia”, kertoo yhtiön asiakkuuspäällikkö **Jussi Laiho**.

Agilentin asiakkaita yksityisellä sektorilla ovat öljy-, lääke-, elintarvike- ja metsäteollisuus. Julkiselta puolelta laitteita tilaavat muun muassa yliopistot, sairaalat, poliisi ja tulli.

Helsingin yliopiston kemian laitoksessa toimiva kemiallisen aseiden kieltosopimuksen instituutti Verifin tekee vuosittain yhden ison laitehankinnan. Pienet hankinnatkin laskeaan yhden käden sormilla, kertoo instituutin johtaja, professori **Paula Vanninen**. Hän vastaa kysymyksiin sähköpostitse yhdessä Verifinin hankintavastaavan, laboratoriomestari **Terhi Tauren** kanssa.

”Kynnysarvot ylittävät tarjouspyynnöt hoidamme HILMAN kautta. Pienet hankinnat kulkevat joko Helsingin yliopiston intranetin kautta, tai pyydämme tarjouspyynnöt suoraan toimittajalta.”

HILMA on työ- ja elinkeinoministeriön ylläpitämä sähköinen kanava, jossa hankintayksiköt ilmoittavat julkisista hankinnoistaan.

”Tärkein peruste luotettavuus”

Markkinaoikeuteen tuli viime vuonna 524 julkista hankintaa koskevaa valitusta, joista hyväksyttiin kokonaan tai osittain 95 ja hylättiin 211. Loput jäivät tutkimatta tai siirtyivät tälle vuodelle. Valitusten yleisimmät syyt olivat epäselvä tarjouspyyntö, ehdokaiden väärä valinta ja pisteytyksessä tapahtuneet virheet.

Jussi Laiho kaivaa kansioistaan suuren tutkimuslaitoksen monisivuisen tarjouspyynnön. Vastauksiksi sallitaan vain joko kyllä tai ei. Näin kategorisesti vastaaminen ei aina ole yksinkertaista, ja saattaa houkutelaa myyjääkin lupaamaan liikoja.

Laiho muistelee tapausta, jossa erääseen tarjouskilpailuun osallistunut paikallinen edustaja lupasi laitteelleen 12 kertaa herkemmat arvot kuin tehtaan virallinen dokumentti.

Ostaja uskoi tehdasta ja hylkäsi tarjouksen, mutta diileri valitti markkinaoikeuteen.

”Onneksi lopussa rehellisyys voitti. Eihän autojen kulutusta tai hevosvoimiakaan vertailla autokauppiaiden lupauksen vaan tehtaan virallisten arvojen perusteella.”

Tarjouspyynnöt pitää hänen mielestään laatia huolellisesti. Mukana pitää olla muun muassa toimittajan referenssit, toimituksen aikataulut ja vaatimukset laitteen teknisistä ominaisuuksista, asennuksen yhteydessä tehtävistä testeistä, varaosista ja huolloista.

”Kyllä 150 000 euron hankintaa varten kannattaa kirjoittaa kunnon paperi, ettei tule ikäviä yllätyksiä suorituskyvyssä tai toimituksessa.”

”Suomessa on totuttu luottamaan myyjiin ja ehkä liikaakin puhuttuun sanaan. Ongelmat tulevat huonosta valmistelusta. Tehdään asiat vähän sinnepäin, ja sitten perävalotakuu yllättää.”

Verifinin laitehankinnoissa kolme tärkeintä kriteeriä ovat Vannisen ja

Tauren mukaan ominaisuudet, huolto ja hinta.

Sen sijaan uuden hankintalain valmistelussa esiin nostettuja tekijöitä – ympäristövaikutuksia, työllisyyskysymyksiä ja yritysten yhteiskuntavastuita, kuten verojen maksua – ei juuri oteta tällä hetkellä huomioon.

”Mutta jos yritys listattaisiin epäeettiseksi, se todennäköisesti vaikuttaisi hankintapäätökseen.”

”Toimittajan tunnettava asiakkaan tarpeet”

Haastavaa voi myös olla se, ettei hankintojen teko välttämättä ole tekijälleen kovin tuttua puuhaa. Laihon mukaan esimerkiksi yliopistojen hankinnoissa on havaittavissa asiantunteumuksen puutetta, sillä niissä moni päättää hankinnasta ehkä viiden vuoden välein tai jopa vain kerran elämässään.

”Yliopistojen hankintoja tekevät tradenomit, sairaanhoitajat ja professorit ajatuksella, että mitä useampi tarjoaja kiinnostuu, sen halvempi hinta.”

Myyjän neuvo kuuluu: mitä selkeämmin hankkija osaa toiveensa kuvata, sitä varmemmin hän saa sekä halvimman hinnan että parhaan tuotteen.

Vanninen ja Taure katsovat asiaa toisin.

”Ammattitaitoa on, koska hankintapyynnöt laaditaan asiantuntijoiden ja asiaan erikoistuneiden toimesta. Toisaalta tarjoukset voivat olla toisinaan puutteellisia tai virheellisiä.”

Vannisen mielestä laitevalmistajien kannattaisi keskustella enemmän ostajien kanssa näiden tarpeista ja ongelmien ratkaisusta.

”Jos tarjouksia pyydetään esimerkiksi viideltä laitetoimittajalta, ei asiakkaalla riitä aikaa perehtyä jokaiseen yksityiskohtaan. Mielestäni laitteen toimittajan täytyy tietää tarkasti asiakkaan tarpeet, jotta laitekokonaisuus saadaan toimimaan.”

Tietoa ja koulutusta

Ilmainen neuvonta- ja tietopalvelu hankintalainsäädännöstä toimii julkisten hankintojen neuvontayksikössä osoitteessa www.hankinnat.fi.

Kuntaliiton ja työ- ja elinkeinoministeriön rahoittama neuvontayksikkö järjestää maksutonta koulutusta hankintalain muuttuessa. Seminaarit ovat avoimia kaikille kiinnostuneille. Tilaisuuksien ajankohdat selviävät yksikön verkkosivuilta.

Hankintailmoitusten lisäarvopalvelun tarjoajat luovat asiakkailleen hakuprofiileja, jotka perustuvat esimerkiksi haluttuihin CPV-koodeihin tai hakusanoihin.

Maksullista palvelua löytyy muun muassa osoitteista www.agentum.com, www.credita.fi, www.hankintasiames.fi, hankintahaku.fi, www.koulutus.fi, www.liidit.fi ja www.tieke.fi/hanketori.

”Jatkossa ympäristöasiat otetaan tarkemmin huomioon tarjousten vertailussa.”



Scanstockphoto

Laboratoriolaitteet ovat usein hintavia harkintoja. Asiakkaan on hyvä kertoa tarpeensa ja toimitajan tuntea ne mahdollisimman hyvin.



Marko Silen harmittelee, että laissa ilmeisesti pelkästään kannustetaan, ei velvoiteta.

”Jos hankintayksikkö ei pilko hankintaansa, riittää, että se perustelee tekonsa. Perusteluita pilkkomatta jättämiselle löytyy aina, joten tämä uudistus näyttää jäävän suositusluonteiseksi”, Silen uskoo.

Työ- ja elinkeinoministeriön Ukkola näkee perusteluvollisuuden ansioksi sen, että hankintayksiköt jatkossa ainakin harkitsevat tarjouksen pilkkomista entistä useammin.

”Usein tarkempi pohdinta osoittaa, että osiin jakaminen on perusteltua. Osiin jakaminen voi monimuotoistaa markkinoita ja lisätä kilpailua.”

”Tämä on myös hankintayksikön etujen mukaista”, Ukkola tähdentää.

Ympäristö- ja yhteiskuntavastuu esiin

Pääministeri **Juha Sipilän** hallitusohjelman mukaan julkisissa hankinnoissa otetaan aiempaa paremmin huomioon muun muassa ympäristö-, työllisyys- ja terveystaloudelliset näkökohdat.

Markus Ukkola muistuttaa, että eettisyys ja yritysten yhteiskuntavastuu ovat viime aikoina jo korostuneet julkisissa hankinnoissa vuosi vuodelta enemmän.

”Jatkossa ympäristöasiat, kuten kierrätys ja energiatehokkuus, otetaan tarkemmin huomioon tarjousten vertailussa. Mukaan voidaan ottaa myös ulkoiset vaikutukset, kuten tuotannosta aiheutuvat päästöt.”

Marko Silen suhtautuu ympäristöasioiden painottamiseen hieman

epäillen.

”Mitä enemmän tarjouspyyntöihin leivotaan itse asiaan liittymättömiä yksityiskohtia, sen vaikeammiksi ne menevät. Tämä koskee varsinkin pk-yrityksiä, joiden on hankala hankkia esimerkiksi ympäristömerkkiä.”

Viime vuosina etenkin terveysalalle on tullut veroparatiiseja hyödyntäviä kansainvälisiä suuryrityksiä. EU:n uudessa hankintadirektiivissä veronmaksun laiminlyönti on edelleen poissulkemisperuste. Yritysten verosuunnitteluun direktiivit eivät ota kantaa.

Marko Silen sen sijaan ottaa.

”Verot pitää maksaa sinne, missä yrityksen toimintakin on. Se takaa reilun kilpailun.” □

Kirjoittaja on vapaa toimittaja.
juha.granath@saunalahti.fi