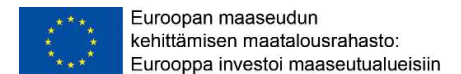


# Maaseudun toimijoiden hankintaosaaminen vahvaksi - MAHVA

Viestejä alueellisiin keskusteluihin energiapalveluiden hankinnoista pohjautuen 7.11.2018 järjestetyn asiantuntijatyöpajan esityksiin ja keskusteluihin

Yhteenvedon tuottaja: Turun yliopiston Brahea-keskus, 19.11.2018



## Asiantuntijatyöpajan tavoite

- Keskustella julkisten energiahankintojen (erityisesti bioenergia) nykytilanteesta ja tulevaisuuden mahdollisuuksista
- Tunnistaa tarjoajien (pk-yritysten) ja ostajien (julkiset hankkijatahot) näkökulmat maaseudun energiahankinnoissa
- Keskustella mahdollisista ympäristö- ja sosiaalisista kriteereistä ja hankintalaista
- Aikaansaada neuvoja ja viestejä maaseudun hankkijoille ja yrityksille alueellisiin tilaisuuksiin vietäväksi.



## Mitä hankkijoiden on syytä huomioida?

**Onnistunut hankinta on hyvissä ajoin liikkeellä.** Hankkija tarvitsee aikaa laatiakseen hyvän tarjouspyynnön ja myös tarjoajilla pitää olla aikaa valmistautua tarjouspyyntöön vastaamiseen.

**Vuorovaikutus ja markkinavuoropuhelu auttavat molempia osapuolia.** Keskustelu ja tiedonhankinta auttavat hankinnan kohteen täsmentämisessä ja eri lämmitysvaihtoehtojen punnitsemisessa. Markkinavuoropuhelussa hankkija voi myös kertoa miten ja miksi on päädytty kyseiseen lämpöenergian toteutusvaihtoehtoon ja toisaalta kuulla tarjoajien näkemyksiä muista mahdollisista vaihtoehdoista.

**Yrittäjiä kannattaa rohkaista tarjousten tekemiseen.** Rohkaiseminen ja markkinavuoropuhelu lisäävät kummankin osapuolen ymmärrystä mahdollisuuksista. Vuoropuhelu on hyvä mahdollisuus aktivoida mukaan myös potentiaalisia uusia tarjoajia.

**Jos mahdollista, käytetään useampaa palveluntuottajaa.** Vaikka hankintaa ei saa hankintalain kiertämiseksi pilkkoa erillisiin osiin, on myös syytä välttää keinotekoisia suuria hankintakokonaisuuksia. Useamman palveluntuottajan käyttö voi sekä synnyttää alueellista elinvoimaisuutta että myös palvella riskien hajauttamisessa.

**Yksiselitteinen tarjouspyyntö tekee hankinnasta selkeän ja käytännössä toimivan.** Lämpöenergian saatavuus koskee kunnassa monia julkisen palvelun asiakkaita. Toimitusvarmuus, määritellyt mahdolliset sanktiot sekä muut määritellyt kuten polttoaineen laatu tulee olla selkeitä. Ilmaisuja hyvä tapa, riittävässä määrin tai kohtuullinen aika tms. ei tule käyttää.

**Julkinen hankkija voi ostaa lämpöenergiaa useilla eri tavoilla.** Tarjoajan näkökulmasta eri vaihtoehdot vaativat erilaiset määrät investointeja. Eri vaihtoehdoissa investointirasite on erilainen ja vaikuttaa joko ostajaan tai tarjoajaan. Tarjoajan on mahdollista saada tekemiinsä investointeihin julkista tukea erilaiset määrät riippuen investoinnin tyypistä. Hankinnan toteutusvaihtoehdon kannattavuus riippuu tarjoajan tekemästä investointimuodosta. Toteutusvaihdot ovat 1) kWh-perusteinen kokonaistoimitus (ns. mittarienergia), 2) ostaja omistaa ja vastaa verkosta myyjän vastatessa tuotantoyksikön toiminnasta, 3) ostaja omistaa ja vastaa verkosta myyjän vastatessa tuotantoyksikön rakentamisesta ja toiminnasta sekä 4) ostaja rakentaa verkon ja tuotantoyksikön sekä vastaa niiden toiminnasta myyjän toimittaessa (vain) polttoaineen.

**Ympäristökriteereitä ei vielä aktiivisesti käytetä energianhankinnoissa.** Markkinavuoropuhelussa ja ostajan hakiessa tietoa hankinnan kohteesta voi selvittää löytyykö tarjoajilta tietoa energiakuljetusten ajoneuvopäästöistä. Esim. ajoneuvojen päästöjä koskevia kriteereitä on. Vaatimukset eivät kuitenkaan saa rajata myyjä ulos tai toimia markkinoille tulon esteenä.

**Sopimuskauden pituus on tärkeä asia.** Pidemmät sopimukset auttavat tarjoajaa investoinnin kannattavuuden aikaansaamisessa sekä toimivat (sikäli) houkuttimena tarjoamaan. Samalla tavoin toimii sopimuksen pitkä irtisanomisaika. Sopimuskauden aikainen sopijaosapuolten keskustelu ja sopimuksen seuranta palvelee yhteistyötä ja hankintaa. Vaatimukset, joita ei seurata ovat turhauttavia. Hankkijan on hyvä huomioida esim. lämmitettävän kohteen toiminnan loppuminen tai muuttuminen, esim. koulun lakkauttaminen. Myös organisaatiomuutoksiin on hyvä varautua sopimuksissa, esim. kuntaliitokset.

**Pienlämpötuotanto on eri asia kuin ison lämpölaitoksen toiminta.** Pienlämpöhankinnoissa on hyvä välttää liian monimutkaisia kriteerejä. Metsähakkeen polton määrä on kasvussa mutta lämpöyrittäjien määrä ei parhailaan juurikaan kasva. Tähän vaikuttavat sekä uusien lämpölaitosten toteuttamisen investointirahoituksen kiristyminen että ns. parhaiden kohteiden toteuttaminen jo viime vuosina. Pienten energiatoimittajien mahdollisuuksia voi parantaa esim. käyttämällä kriteerinä hälytysten vasteaikaa.

## Mitä energiantoimittajien on syytä huomioida?

- **Menestyminen julkisessa hankinnassa vaatii pitkäjänteisyyttä ja osaamista.** Tarjoajan on hyvä miettiä ja selkeyttää omat referenssit, (mitkä ovat tarjoajan referenssit,) jotta pystyy ne tuomaan selkeästi esiin. Julkinen hankinta on ostamista ja tavoitteena tulee olla kummallekin osapuolelle mahdollisimman hyvä lopputulos. Markkinavuoropuhelutilaisuuksiin on hyvä osallistua ja tuoda esiin paikallisia toteuttamismahdollisuuksia. Hankkija tarvitsee tietoa alueellisesta tarjonnasta ja siihen liittyvistä asioista. Julkisiin hankintoihin vastaamiseen liittyen on saatavilla neuvoja, mm. hankinta-asiamiehiltä.
- **Tarjoajana voi toimia itsenäinen energiayrittäjä, yrittäjäryhmä tai se voi olla esim. osakeyhtiö- tai osuuskuntamuotoinen.** Usein toiminta on maatilayrittäjyyden lisäansiomuoto esim. sivutoimisesti tai yhden kohteen lämmityksenä. Erilaisissa yhteenliittymissä voidaan hoitaa koko energiaketju. Yrittäjä A vastaa polttoaineen hankinnasta, yrittäjä B logistiikasta ja yrittäjä C hoitaa energiatuotannon käytännössä. Suurin osa energiayrittäjyydestä on lämmöntuotantoa sähköntuotannon ollessa vähäisempää. Laskelmien mukaan keskimääräinen investointien takaisimaksuaika energiayrittäjyydessä on 10-15 vuotta.
- **Yrittäjien tarjoamat eri vaihtoehdot pitää kertoa.** Hankkijalla ei välttämättä ole tietoa paikallisten yritysten tarjonnasta tai eri vaihtoehdoista mukaan lukien eri toimintamallit esim. koko toimitusketjun hoitaminen. Mikäli valmiita yhteistyövaihtoehtoja ei ole, mahdolliset kumppaniyritykset kannattaa etsiä hyvissä ajoin ja selvittää yhteistyön mahdollisuudet. Kumppaniyritys voi löytyä myös markkinavuoropuhelutilaisuudesta.
- **Energiatoimittajan vastuut on hyvä selvittää.** Mikäli myyjä vastaa esim. koko energiatuotannosta, on selvitettävä kuka vastaa varajärjestelmän polttoaineesta. Myös mahdollinen hävikki tai laitokseen liittyvä mahdollinen lunastuslauseke ja niihin liittyvät vastuut tulee huomioida kokonaisuudessa. Energiatoimittajasta riippumattomien häiriöiden varalta on hyvä sopia kustannusvastuu.
- **Energian tai lämmön myyntimäärä on tärkeä tekijä hankinnassa.** Pitkäaikaisen sopimuksen loppupäässä määrä perustuu arvioon. Hinnan laskenta ja toiminnan kannattavuus sekä toimintamallit määräytyvät useassa tapauksessa sen mukaan millaisesta määrästä on kyse.
- **Muita mahdollisuuksia** voi olla pyrkiä tuomaan esiin pienen toimijan etuja kuten kokonaisvastuuta ja ketteryttä. Entä löytyisikö liiketoimintamahdollisuuksia hakeutumisesta ison yrityksen kumppanitoimijaksi?

## Ympäristö ja sosiaaliset kriteerit

- **Hankinnassa käytettävät kriteerit määrittelevät hankinnan.** Hankkija tarvitsee oikeaa ja ajantasaista tietoa markkinatilanteesta ja sen tulisi olla arkipäivän toimintaa. Kriteerien tulee olla realistisia ja selkeästi mitattavia.
- **Ympäristökriteerien käyttö energiahankinnoissa on yleistymässä.** Hakkeen hankinnassa voidaan edellyttää tietoa hakkeen alkuperästä esim. sertifioidusta metsästä. Hankkija voi edellyttää ympäristömerkkiä tai (erilaisia) kiertotalouteen liittyviä toimenpiteitä. Lämmöntuotannon hankinnassa ympäristöön vaikuttavana kriteerinä voi käyttää savukaasujen tasoa. Loppuvuonna 2018 voimaan tuleva Valtioneuvoston asetus 1065/2017 määrittelee sekä uusille että olemassa oleville polttoaineteholtaan vähintään yhden megawatin suuruisille laitoksille rikkidioksidin, typenoksidien ja hiukkasten päästöraja-arvot. Kannattaa myös pohtia voiko ympäristöön liittyvänä lisäarvona toimia energiakäytön tehostamissuunnitelma. Ympäristöasiat voivat olla mukana myös yrityksen laatujärjestelmässä.
- **Sosiaaliset kriteerit energiahankinnoissa voivat liittyä työllistäviin vaikutuksiin.** Hankinnassa voidaan edellyttää (työllistämisvelvoite) tai voi saada vertailussa lisäpisteitä (vertailuperuste) ennalta määritellyin tavoin tarjoajan työllistäessä työttömän tai osatyökykyisen tietyksi ajaksi tai tarjoamalla opiskelijoille työssäoppimispaikkoja. Em. työllistämiseen voi edelleen saada vielä lisäpisteitä työllistämällä tietyllä esim. ko. kunnan alueella asuvan henkilön. Sosiaalisten kriteerien käyttö vaikuttaa usein hankinnan kustannuksia nostavasti.

## Eväitä markkinavuoropuheluihin ja kartoitukseen

- **Mitä ollaan hankkimassa?** Markkinavuoropuhelussa on syytä käydä selväksi, mitä tavoitellaan ja millä hankinnalla siihen ollaan pyrkimässä. Etenkin energiapalveluhankintojen tapauksessa voi olla hyvä pitää auki mahdollisuus myös itse hankinnan kohteen muuttamiseen, mikäli markkinavuoropuhelussa saadaan parempi ratkaisu tavoitteeseen pääsemiseksi.
- **Onko joitain muita energiahankintoja, joita voitaisiin tarkastella samassa yhteydessä?** Jos alueella on jo merkittävää julkisen sektorin energiatuotantoa eri muodoissaan, voitaisiinko hankintoja optimoida yhdistämällä osa energiaraaka-aineen hankinnasta tai sen kuljetuksesta samaan palveluun? Kannattaa tarkastella myös lähialueen muiden kuntien tekemiä hankintoja. Energiatuotanto voi tapahtua eri toteutusmuodossa ja toinen hankkija voi olla kiinnostunut vaihtoehtoisesta toteutusmuodosta. Milloin em. energiahankinnan sopimusten sopimuskaudet päättyvät?
- **Onko energiahankinnan volyyymi muuttumassa?** Vuoden 2018 lopulla voimaan tuleva asetus 1065/2017 saattaa vaikuttaa esim. kunnassa olevien vanhojen öljypolttimoiden uusimisen kautta volyymeihin.
- **Markkinakartoitukseen on syytä varata riittävästi aikaa.** Kattava ja puolueeton markkinavuoropuhelu vaatii aikaa ja siksi hankkijan tavoitteista ja esimerkiksi toivomista ympäristöselvityksistä on syytä viestiä hyvissä ajoin. Isommat hankintakokonaisuudet voivat edellyttää pienemmiltä yrityksiltä yhteistyötä tai yhteenliittymiä, joiden kasaaminen ei tapahdu hetkessä. Hankinnan kohteesta riippuen aikaa voi olla syytä varata jopa useampi kuukausi.
- **Sosiaalisten vaikutusten arviointi ja kriteerit?** Hankintalain mukaan on mahdollista asettaa hinta-laatusuhteen vertailuperusteita, jotka liittyvät laadullisiin, yhteiskunnallisiin, ympäristö- tai sosiaalisiin näkökohtiin tai innovatiivisiin ominaisuuksiin. Olemassa on ohjeita esimerkiksi työllisysehdon käyttöön julkisissa hankinnoissa. Olisiko joitain muita, mahdollisesti alueellisesti keskeisempiä, sosiaalisia kysymyksiä, joita voitaisiin hankinnoissa huomioida?
- Lisätietoa lämpörittäjäyteen liittyen [https://www.motiva.fi/ratkaisut/uusiutuva\\_energia/bioenergia/lampoyrittajyys](https://www.motiva.fi/ratkaisut/uusiutuva_energia/bioenergia/lampoyrittajyys)