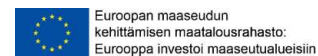


# Maaseudun toimijoiden hankintaosaaminen vahvaksi – MAHVA

Viestejä Pykäläbaareihin elintarvike- ja ateriakuljetuspalveluiden hankinnoista pohjautuen 18.9.2018 järjestetyn asiantuntijatyöpajan esityksiin ja keskusteluihin.

Yhteenvedon tuottaja: Motiva Oy, 10.10.2018



## Tavoite

- Löytää keinoja pk-yritysten mahdollisuuksien huomioimiseen ateria- ja elintarvikekuljetushankinnoissa
- Tunnistaa hankkijoiden mahdollisuuksia ja liikkumatilatiukkojen taloudellisten reunaehtojen puitteissa
- Aikaansaada neuvoja ja viestejä maaseudun hankkijoille ja yrityksille järjestettäviin pykäläbaari-tilaisuuksiin vietäväksi.



## Mitä hankkijoiden on syytä huomioida?

**Pelkän tarjouksen jättämisen hallinnollinen taakka ei saa muodostua liialliseksi.** Suurilla yrityksillä on tyypillisesti paremmat valmiudet erilaisten selvitysten esittämiseen jo pelkästään laajemman hankintakokemuksen kautta. Mahdollisuuksien mukaan edellytetään selvityksiä ja todistuksia vain kilpailutuksen voittajalta, tarjousvaiheessa riittää tuottajan vakuutus.

**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 hajauttamisen tarkoitusta.

**Pohdi tarkasti, mitä tavoitellaan, mitä ollaan hankkimassa ja mitä se vaatii.** Hankinnan lähtökohtana pitäisi olla kuljetustarpeeseen mahdollisimman hyvin soveltuva palvelukokonaisuus ja kalusto. Esimerkiksi ajoneuvoille asetettavia vaatimuksia on hyvä peilata oman organisaation laajempiin tavoitteisiin ja linjaan.

**Erilaisia kriteereitä ja vaatimuksia asetettaessa hyvä tarkastella myös vaadittavien investointien kannattavuutta.** Jos tilaajan vaatimukset ovat liian korkeita hankinnan arvoon ja sopimuskauden pituuteen nähden, ei etenään pienemmällä tuottajilla ole mahdollisuutta investoida tarvittavaan kalustoon. Tilanne voi olla toinen jos alueella on myös muita samankaltaisia kriteereitä käytäviä hankkijoita. Keskeistä on markkinavuoropuhelu ja koordinaatio muiden julkisten hankkijoiden kanssa.

**Suurilla yrityksillä on useammin maksullisia johtamis- ja ympäristöjärjestelmiä.** Vaatimukset ympäristöjärjestelmistä ja seurannasta ovat hyödyllisiä päästöjen vähentämisessä, sertifikaattien vaatimus rajaa kuitenkin helposti pieniä tuottajia ulos ja toimii markkinoille tulon esteenä. Pienien kuljetusyritysten mahdollisuuksia voi parantaa esimerkiksi nostamalla Trafin maksuttoman vastuullisuusmallin esimerkiksi hyväksyttävästä järjestelmästä.

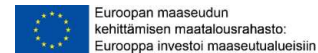
**Sopimuskauden aikainen seuranta on keskeistä.** Hyvin järjestetty seuranta palvelee useaa tarkoitusta ja vaatimukset joita asetetaan ilman seuranta voivat olla turhauttavia. Esimerkiksi polttoaineenkulutuksen seurannan hyödyt saadaan parhaiten mikäli vaikutuksia arvioidaan. Hyvänä periaatteena on – vaadi vain sellaista mistä olet kiinnostunut myös hankinnan toteututtua. Seuranta sopimusehtojen noudattamisesta on myös yritysten etu, sopimusta vastoin toimivat yritykset voivat saada ansaitsematonta kilpailuetua suhteessa muihin.

**Elintarvike- ja ateriakuljetuksiin sovellettavissa olevia kriteereitä on jo olemassa.** Kaikkea ei tarvitse miettiä puhtaalta pöydältä, sillä esimerkiksi ajoneuvojen päästöjä koskevia kriteereitä on jo laadittu. Alueellinen soveltaminen ja sovittaminen on kuitenkin tärkeää, sillä tarjonta ja myös perustellut vaatimukset vaihtelevat eri puolilla maata ja erilaisessa ympäristössä.

**Markkinavuoropuheluun tärkeää saada mukaan nykyisten tuottajien ohella myös potentiaalisia tarjoajia.** Markkinavuoropuhelu on maaseudulla keskeisimpiä tapoja luoda ymmärrystä erilaisista mahdollisuuksista ja haasteista. Vuoropuhelua toteutettaessa on kuitenkin syytä välttää tilannetta, jossa kuullaan lähinnä vakiintuneiden toimijoiden sanomaa. Tärkeää on saada potentiaaliset uudet palveluntuottajat mukaan ja vastaisuudessa myös esimerkiksi sivutoimisten kuljetusyrittäjien osallistaminen voi olla arvokasta.

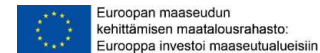
## Mitä palvelutoimittajien on syytä huomioida?

- **Julkiset hankinnat vaativat osaamista, mutta sen hankkiminen voi olla kauaskantoinen investointi.** Etenkin uusille ja pienille kuljetusalan yrityksille julkisiin hankintoihin tarttumiselle voi olla iso kynnyks. Hankintaprosessit noudattavat kuitenkin pääpiirteittäin samaa kaavaa ja siksi yksittäistä tarjouspyyntöä ajatellen hankittu osaaminen on hyödyksi myös myöhemmin. Myös erilaista apua julkisiin hankintoihin vastaamiseen liittyen on saatavilla. (mm. hankinta-asiamiehet)
- **Osallistu markkinakartoituksiin ja vuoropuheluun vaikkeet olisi aiemmin vastannut julkisiin tarjouspyyntöihin.** Julkisilla hankkijoilla saattaa olla käytettävissään valtakunnallista perustietoa esimerkiksi kalustotilanteesta ja käytettävissä olevasta ympäristökriteereistä. Hankkijat tarvitsevat kuitenkin ajankohtaista tietoa alueellisista olosuhteista ja markkinatilanteesta voidakseen asettaa vaatimustasonsa sellaiseksi että tarjouksia saadaan riittävästi ja myös pienemmiltä yrityksiltä.
- **Kerro omista vahvuuksista.** Tieto paikallisten kuljetusyritysten ominaispiirteistä ja vahvuuksista voi auttaa hankkijaa hankinnan kohteen ja vaatimusten määrittelyssä sekä parhaan palvelumallin miettimisessä.
- **Selvitä yhteistyön mahdollisuuksia.** Jos tarjouspyynnön määrittämä hankintakohde on liian laaja yksittäisen yrityksen hoidettavaksi, selvitä muiden toimijoiden kiinnostus ja mahdollisuudet tehdä yhteistyötä tai muodostaa yhteenliittymä tarjouksen jättämistä varten.
- **Hankkijan perustasoa tiukemmat vaatimukset voivat joskus olla pienelle tuottajalle myös mahdollisuus.** Hankintojen kriteerit voivat toisinaan myös hyödyttää innovatiivisesti toimivia pieniä yrityksiä, jotka haluavat erottua joukosta. Suuret toimijat eivät välttämättä muokkaa toimintaansa tai kalustoaan yksittäisen kunnan hankinnan tähden ja siksi esimerkiksi vaihtoehtoisten käyttövoimien vaatimus ei aina suosi niitä. Myös laadullisten vertailuperusteiden käyttö voi aikaansaada pieniä tuottajia hyödyttäviä eroja verrattuna pelkän hinnan käyttöön arviointiperusteena.
- **Vastuullisen ja kestävä toiminnan osoittaminen ei aina ole maksullista.** Hankkijan suosituksen olemassa olevasta ympäristöjärjestelmästä voi mahdollisesti soveltuvin osin täyttää liittymällä Trafín maksuttomaan vastuullisuusmalliin.



## Asiantuntijoiden rooli?

- **Tue hankkijoita tiedonkeruussa ja tuottamisessa.** Kattavan markkinatilanteen ymmärryksen saaminen on aikaa vievä prosessi. Vaikka jokainen hankinta on erillinen, nopeuttaa ajankohtaisen tilannetiedon ja kuvan ylläpito myös yksittäisen hankinnan kannalta oleellisissa markkinakartoituksissa.
- **Perehdy olemassa oleviin ohjeisiin.** Vaikka alueelliset erot ovat suuria, ovat olemassa olevat ohjeet ja kriteerit hyvä lähtökohta. Perehdy ja välitä tietoa tämän hetkistä ohjeista. Mm. Motiva
- **Maaseuduillakin on eroja.** Yleinen tieto maaseudun kuljetuksista ei riitä, sillä väestötiheys, kuljetusyritysten määrä ja etäisyydet vaihtelevat huomattavasti.
- **Mieti koko tuotantoketjua ja kuljetuksia osana muita tavoitteita.** Jos tavoitteena on saada esimerkiksi lähiseudulla tuotettuja elintarvikkeita, ovat myös kuljetusmatkojen pituus ja vaadittavat ajomäärät kohteita, joihin voi olla mielekästä kiinnittää huomiota. Onko pitkän kiertotien kautta kulkeva lähiruoka enää lähiruokaa?
- **Hankkeiden paljoudella yhteistyöhön.** Julkisiin hankintoihin ja myös erikseen maaseudun hankintoihin liittyen tehdään paljon kehitystyötä ja pohdintaa. Työtä tehdään useilla toimialoilla ja hankintatuoteryhmissä, mutta osa asioista pätee laajemminkin. Miten saada jaettua parhaat opit ja näkökulmat poikkihallinnollisesti?



## Eväitä markkinavuoropuheluihin ja kartoitukseen

- **Mitä ollaan hankkimassa?** Markkinavuoropuhelussa on syytä käydä selväksi, mitä tavoitellaan ja millä hankinnalla siihen ollaan pyrkimässä. Etenkin palveluhankintojen tapauksessa voi olla hyvä pitää auki mahdollisuus myös itse hankinnan kohteen muuttamiseen, mikäli markkinavuoropuhelussa saadaan parempi ratkaisu tavoitteeseen pääsemiseksi.
- **Onko joitain muita kuljetuksia, joita voitaisiin tarkastella samassa yhteydessä?** Jos alueella on jo merkittävää julkisen sektorin kustantamaa liikennettä (henkilö tai tavara), voitaisiinko kuljetuksia optimoida yhdistämällä osa kuljetuksista samaan palveluun? Kannattaa tarkastella myös lähialueen muiden kuntien tekemiä hankintoja. Milloin em. kuljetussopimusten sopimuskaudet päättyvät?
- **Irti toimialasiiloista.** Maaseudulla ja pienillä kunnilla on myös hyödyllisiä erityisominaisuuksia kuljetusten kehittämistä ajatellen. Eri toimialojen kuljetusten tarkasteleminen kokonaisuutena voi olla helpompaa, kun kunnan eri hallintokunnat istuvat parhaimmillaan vierekkäisissä huoneissa ja käsiteltävät kokonaisuudet ovat pienempiä. Miten hyödyntää matalat raja-aidat parhaiten?
- **Onko kuljetusvolyymi sellainen, että osa voitaisiin toteuttaa myös esimerkiksi uusien takseja koskevien sääntöjen puitteissa?** Alle 2000 kg omamassaisen ajoneuvon tavarakuljetuksiin ei tarvita lupaa ja 2000-3500 kg omamassaisilla ajoneuvoilla riittää ilmoitus Trafille.
- **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 työllisyyskehdon käyttöön julkisissa hankinnoissa. Olisiko joitain muita, mahdollisesti alueellisesti keskeisempiä, sosiaalisia kysymyksiä joita voitaisiin hankinnoissa huomioida?