

HANKINTA- TREFFIT OULUSA

Pohjois-Suomen viheralan hankintatreffit 31.10.2019

Esa Mutanen

Seesam[®]

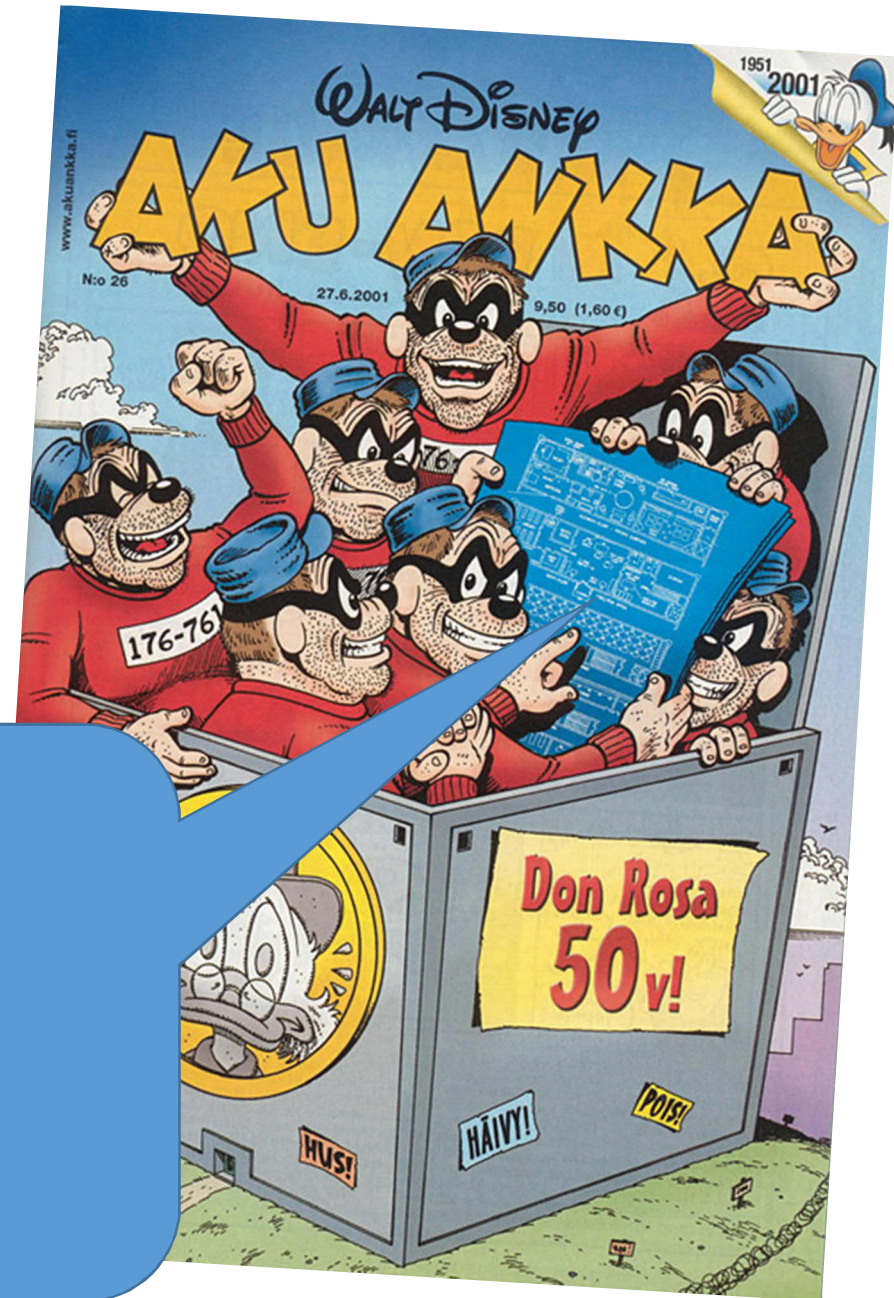


HANKINTALAIN SUURIN EPÄKOHTA

- Tiedätkö miksi tarjouspyynnöt ovat niin massiivisia?

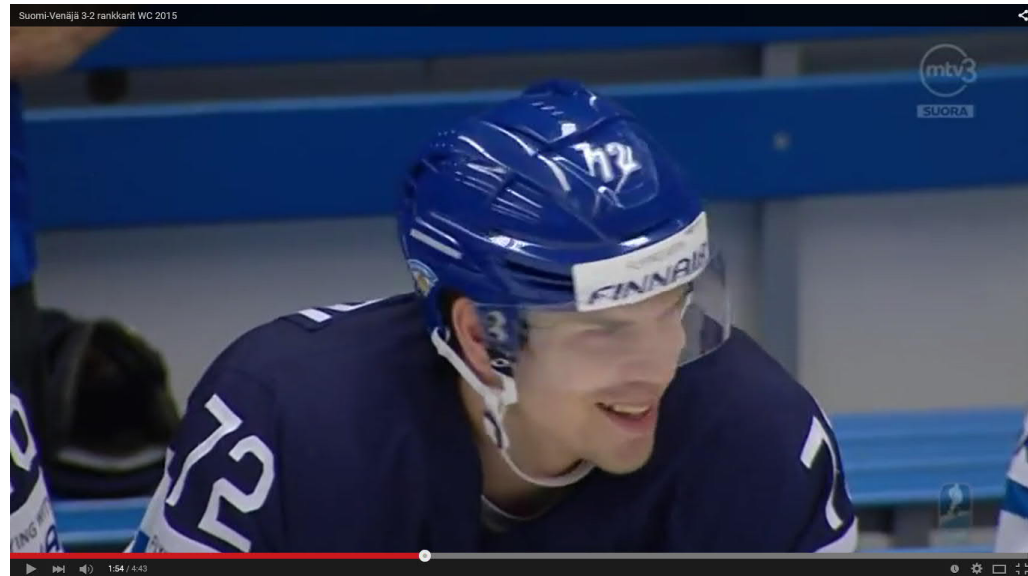
100 sivua
hankintalain yksityiskohtia?

- Avoimuus
- Syrjimättömyys
- Tasapuolisuus
- ESPD



LUOTTAMUSTA TREFFAAMALLA JA YHTEISTYÖLLÄ

- Kaupankäynti on luottamusperusteista, vaikka hankintalaki ei sitä tunnusta.
- Luottamuksen kaava



- OPETUS: Kaikki asiallinen yhteistyö lisää luottamusta => Markkinavuoropuhelut ovat mainio luottamusta lisäävä väline.



NELJÄ HANKINTATEESIÄNI

1. Hankinnat tehdään ihmisiä varten!
2. Hankintojen päämääränä on tuloksekas sopimuskausi (ei prosessi tai paperi).
3. Tulos tehdään aktiivisessa valmistelussa.
4. Hankinnat ovat **enemmän viestintää ja kanssakäymistä** kuin juridiikkaa.



MARKKINAVUOROPUHELUN TARKOITUS & PERUSTA

- Luottamusviestintää
- Sallittua & Kannustettua &
- Kohdata, oppia, jakaa tieto
- Hankintalain esityöt hallitu
 - Markkinakartoitus on osa hankintamenettelyä.
 - Markkinakartoituksen tarkoituksena on lisätä hankintayksikön markkinatuntemusta ja saada tarkempi käsitys siitä, miten hankinnan kohde kannattaisi tarjouspyynnössä määritellä.
 - Markkinakartoitus ei siten ole yksipuolista:
 - Yritykset voivat kertoa omista tuotteistaan
 - hankintayksikkö voi antaa tietoa toimittajille hankintaa koskevista suunnitelmistaan ja vaatimuksistaan.

KOKEMUS:
Kyselevä mieli
markkinakartoituksessa
kasvattaa luottamusta tarjoajissa.

Pien(?)hankinnat & yhteistarjoukset

P&K yrittäjät ja hankinnat

- Pienyrittäjälle pienhankinta on iso!
 - "Meidän yrityksessä saletisti kilpailutetaan 30.000 euron hankinta"
- Kunnan mittakaava on monesti iso. Aina ei ole järkevää taloudenpitoa, eikä laadun taetta valita monen kumppanin mallia. Tapauskohtainen järki.
 - Yrityksen tehtävä on tuottaa lisäarvoa asiakkaalle.
- Kunnan elinvoima on riippuvainen sen yritysten menestyksestä ja työllistävyydestä.

HANKINTALAIN HYVÄT TAVOITTEET

2 §

Lain tavoitteet

Lain tavoitteena on tehostaa julkisten varojen käyttöä, edistää laadukkaiden, innovatiivisten ja kestävien hankintojen tekemistä sekä turvata yritysten ja muiden yhteisöjen tasapuoliset mahdollisuudet tarjota tavaroita, palveluja ja rakennusurakoita julkisten hankintojen tarjouskilpailuissa.

Hankintayksiköiden tulee järjestää hankintatoimintansa siten, että hankintoja voidaan toteuttaa tasapuolisesti olemassa olevat mahdollisuudet huomioon ottaen. Hankintayksiköt voivat käyttää hankintayksikönsä työmahdollisuuksia julkisten hankintojen toteuttamiseen.

1. O

2. Onko ok pyytää tarjouksia vain paikallisilta?

Vastaus: On ok, kunhan varoja käytetään viisaasti ja korruptoitumatta.

Hankinnat on toteutettava keskenmukaisina kokonaisuuksina. Hankinnat on pyrittävä järjestämään siten, että keski- ja pienet yritykset ja muut yhteisöt pääsevät tasapuolisesti muiden tarjoajien kanssa osallistumaan tarjouskilpailuihin. Tässä laissa tarkoitettujen kansallisten kynnysarvojen alittavissa hankinnoissa on pyrittävä huomioimaan hankinnan kokoon ja laajuuteen nähden riittävä avoimuus ja syrjimättömyys.

4.11.2019

3 § - Julkisissa hankinnoissa noudatettavat periaatteet

4 § - Määritelmät

5 § - Hankintayksiköt

2 luku - Soveltamisrajoitukset

6 § - Lain yleinen soveltamisala

7 § - Sekamuotoisiin hankintoihin sovellettava laki

8 § - Yleiset soveltamisrajoitukset

9 § - Palveluhankintojen soveltamisalan rajoitukset

10 § - Vesi- ja energian hankintojen ja postipalvelualan hankintojen soveltamisalan rajoitukset

11 § - Käyttöoikeus hankintojen erityiset soveltamisrajoitukset

12 § - Puolustus- ja turvallisuusalan hankintojen soveltamisalan rajoitukset

13 § - Puolustus- ja turvallisuusalan hankintojen erityiset soveltamisrajoitukset

14 § - Käyttöoikeus hankintojen säännösten soveltamisalan rajoitukset

15 § - Hankinnat hankintayksiköltä

16 § - Hankinnat toimittajalta

17 § - Yksinoikeuteen perustuvat palveluhankinnat

P&K yrittäjät ja hankinnat

Kilpailuttaja:

- Viestitä hankinnasta rohkeasti paikallisia.
 - Mene vastaan: "Myy itsesi" ja tarpeesi paikallisille. Treffaa niitä!
 - Tee kädenojennuksia kelpoisuusehdoissa mutta älä tingi tarpeistasi. => Sertifikaattien sijaan toiminnaksi muuttuvat sopimusehdot. (keittäjä&siivoaja)
 - Palvele tarjoajia; auta tekemään hyviä tarjouksia.
 - Järjestä infotilaisuuksia.
 - Kannusta ja auta menestykseen naapureissa ja etäämmällä

Erittäin mainio idea, että oli mahdollisuus katsoa tallenne, kun ei päässyt infotilaisuuteen paikalle. Kiitoksia!

OLEMASSA OLEVAT JA VAPAAT SÄÄNNÖT

Kilpailuttaja:



P&K yrittäjät ja hankinnat

Yrittäjä:

- Tapaile rohkeasti viranhaltijoita.
 - Hyvä myyjä on hyödyllinen asiakkaalle.
 - Auta kilpailuttajaa ymmärtämään toimialaasi.
 - Lupaa olla käytettävissä. Sano, että saat kysyä mitä tahansa.
 - Palvele kilpailuttajaa; auta tekemään hyviä tarjouspyyntöjä.
 - Kerro mitä yhteistarjouksen tekeminen merkitsee esim. aikatauluissa (**aiesopimus**)
- Ole aktiivinen tarjoaja.
 - Rakenna yhteistyökuviot ajoissa.



Seesam

Esa Mutanen
p. 050 493 3523
esa@seesamaukene.fi

<https://seesamaukene.fi>