

HANKINTOJEN YHTEISKUNNALLINEN VAIKUTTAVUUS
- MITÄ JOKAISEN HANKINTAYKSIKÖN TULISI
TIETÄÄ

Tulosperusteisuus ja vaikuttavuus hankintamenettelyssä - konkreettiset vinkit hankintayksiköille

Pekka Alahuhta, 20.3.2018

HANSEL 

Sisältö

1. Intro: Vaikuttavuudesta ja tulosperusteisista hankinnoista
2. Käytännön huomioita

TAVOITE

Valmiuksia tulosperusteisen kilpailutuksen toteuttamiseen.

Tulosperusteiset ja vaikuttavat hankinnat?

- *Ei suoritteita vaan tuloksia* ¹
- *Tulos määrittyy tuotetun arvon kautta* ²
 - Tavoitteen määrittäminen
 - Saavuttamisen seuranta
- Tulosperusteisia hankintoja:
 - **Tulosperusteinen työllistäminen**
 - Työttömien työllistäminen => säästöjä valtiolle
 - Palkkio saavutettujen säästöjen perusteella
 - **Tavoitehintainen ICT-projekti**
 - Lopputulos kiinnitetty
 - Tavoitetyömäärä ja htp-hinta
 - Toteuma alle tavoitteen: Tarjoaja laskuttaa osan tekemättömästä työstä
 - Toteuma yli tavoitteen: Tarjoaja voi laskuttaa vain osan työstä.

Lähteet:

1: <https://media.sitra.fi/2017/02/27175254/Selvityksia115-2.pdf>

2: <http://tamkjournal.tamk.fi/tulosperusteisuus-julkisissa-hankinnoissa/>

Osa II: Tulosperusteisen hankkeen kilpailuttaminen

- Tarjoajien ja markkinan kartoittaminen
- Hankintamenettelyn valinta
- Mallintaminen
- Sopimus ja mahdolliset skenaariot
- Hinnoittelu
- Resursointi
- Toiminta

Tarjoajat ja markkinat

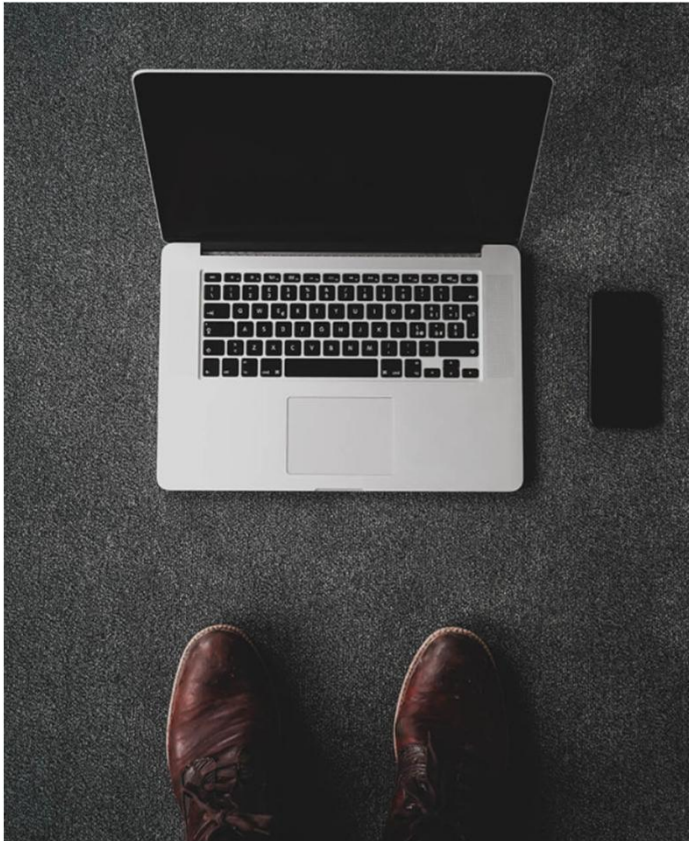
- Tarjoajien kartoitus ja aktivointi
 - Ketkä ovat potentiaalisia tarjoajia?
 - Ketkä ovat yhdessä potentiaalisia tarjoajia?
- **Markkinoiden informoiminen**
 - Tietopyynnöt
 - Tiedotustilaisuudet
- *”Eikö voitaisi tehdä kuten ennenkin?”*



Hankintamenettelyn valinta

- **Mieti huolella**
 - **Avoin menettely**
 - Suoraviivaiset hankinnat?
 - Tekniset vuoropuhelut
 - Lisäarvo?
 - Tarjoajien tasapuolinen kohtelu
 - **Tarjousperusteinen neuvottelumenettely**
 - Soveltuuko?
 - **Kilpailullinen neuvottelumenettely**
 - Joustavuus ja tehokkuus
 - Oikeat tarjoajat neuvotteluihin
 - Projektikokemus
 - Markkinoiden tietämys tarjouspyyntöön

Mallintaminen



- Mallintaminen
 - Tärkeä osa **tulosperusteista** hanketta:
 - Millaisiin tuottoihin voidaan yltää?
 - Miten toteutunut tulos mitataan?
 - ISO vastuu
 - Voiko tulla koskaan valmiiksi?
 - Varaa aikaa ja osaamista
 - Hyvä hankinta vs. akateeminen tutkimus?

Sopimus ja skenaariot

- Mieti, mitä sopimuskaudella voi tapahtua
 - Tulosten arviointiperuste?
 - Muuttuvat tavoitteet?
- Joustavuus sopimukseen vaikeaa!
- Kuvaa prosessi, jolla asiat tulevat tapahtumaan.

Hinta

- Kokonaistaloudellisesti edullinen tarjoaja?
 - Tyytyminen pieneen tuotto-osuuteen vs. aikaansaaminen?
 - Kallis *voi olla* hyvä
- Tuloperusteisuus usein win-win -asetelma
 - Tuottokatto ja –lattia?
- Millä tarjoaja pysyy elossa interventio- ja sopimuskauden?
 - Maksujen painotus?
- Kiinteiden kulujen ja vaikuttavuuspalkkion suhde
 - ”Paljonko joudutaan maksamaan, jos mitään ei tapahdu?”

Resursointi

- **Keitä tarvitaan?**
 - Osaaminen omassa organisaatiossa?
 - Osaaminen organisaation ulkopuolella?
 - ”Taisteluväsymys” hankinnan edetessä?



Call to Action

- Tulosperusteisen hankinnan toteuttamisen esteet?
 - Vanhat toimintatavat?
 - Uusien kokeilu?
 - Jotain konkreettista käytäntöön?

Tulosperusteisuus ja vaikuttavuus hankintamenettelyssä - konkreettiset vinkit hankintayksiköille

Käytännön huomiot

- Tarjoajien ja markkinan kartoittaminen
- Hankintamenettelyn valinta
- Mallintaminen
- Sopimus ja mahdolliset skenaariot
- Hinnoittelu
- Resursointi
- Toiminta

TAVOITE: Valmiuksia tulosperusteisen kilpailutuksen toteuttamiseen.

Kuvat: <http://www.splitshire.com>

A large blue arrow-shaped graphic pointing to the right, with a green and orange layered background. The word "HANSEL" is written in white, uppercase letters, followed by a white icon of four squares arranged in a 2x2 grid.

HANSEL

A smaller version of the Hansel logo graphic, consisting of a blue arrow shape pointing right, layered with green and orange shapes.

Kiitos!

pekka.alahuhta@hansel.fi

Twitter: pekkaalahuhta