

## Rovaniemen kaupungin pienhankintoja koskeva kysely Rovaniemen yrittäjien advisory boardille

- Kysely lähetettiin Rovaniemen yrittäjien puheenjohtajalle, joka välitti kyselyn advisory boardin jäsenille vastattavaksi
- Kysely toteutettiin sähköpostikyselynä

1. Rovaniemen kaupungin pienhankintaohjeistus koskee hankintalaissa määriteltyjen kynnysarvojen alittavia hankintoja. Ovatko esityksen dialla nro 7 esitetyt pienhankintojen uudistetut kilpailutusrajat mielestänne asianmukaiset? Pyydämme perusteluja ja näkökulmia, mikä esitetyissä rajoissa on hyvää ja mikä huonoa.

*"Suorahankinnoissa on riski aina viranhaltijan väärinkäytökselle, mielestäni puitesopimuksia tulisi hyödyntää mahdollisimman paljon."*

*"Voisivat olla nuo hankintalain sallimat rajat. Mitä vähemmän byrokratiaa niin aina parempi koska pienhankinnat voidaan kilpailuttaa ja tehdä kevyemmällä ratkaisulla."*

*"Oman toiminnan suhteen ovat kyllä."*

*"Mielestäni asiallisia muutoksia, jos niitä valvova taho/henkilö on puolueeton ja tarpeeksi osaava päättämään juuri sen alan/aiheen hankinnan."*

*"Esitetyt rajat ovat asianmukaiset ja tarkoituksenmukaiset."*

*"Ovat asianmukaiset. On hyvä tietty huomioida, että mahdollisimman laajasti ostettaisiin varsinkin laadukasta sekä kestävää ja että näiden kriteereiden huomioon ottaminen olisi erittäin tärkeää."*

*"Mielestäni selkeyden vuoksi olisi hyvä, jos noudatettaisiin kansallisen hankinnan kynnysarvoja."*

*"Mielestäni vanhat kilpailutusrajat on vielä toimivia. Kovin suureksi ei näitä rajoja kannata venyttää, varsinkaan soten osalta."*

"Tämä on vähän kaksipiippuinen juttu. Kaupungin byrokratian kannalta rajojen nostaminen on varmasti järkevää, mutta näin palveluntuottajan kannalta hieman pelottava, koska kevennetyn kilpailutuksen vertailu pienhankinnoissa tarkoittaa kokemuksemme perusteella "valintaperusteena halvin hinta" huomioimatta tarjouksen laadullisia ja sisällöllisiä seikkoja. Usein myös pienhankintojen tarjouspyynnöt ohjautuvat samoille palveluntuottajille, joilta palvelua on ostettu aikaisemmin, ja tämä itsessään jo vääristää kilpailuasetelmaa lähtökohtaisesti ja lisäksi kun valintakin vaikuttaa olevan kevennetty, niin valinta kohdistuu samoihin vanhoihin tekijöihin. Kynnysarvon nostamisessa riski on siis entistä enemmän ajautua vääristyneeseen kilpailuun, ellei kynnysarvot alittavista tarjouspyynnöistä tehdä täysin julkisia, kuten kynnysarvot ylittävistäkin. Tietysti järkevää ei ole kilpailuttaa julkisesti aivan kaikkea, mutta kun palveluntuottajia on monen kokoisia, ja jollekin 10000e pienhankinta on valtavan suuri raha, niin kilpailutuksen rajaa voisi peilata palveluntuottajien kokoon, jotta välttyttäisiin "suorilta ostoilta siltä tutulta palveluntarjoajalta".

"Varmaankin on."

"Pienhankinnan rajojen tulisi olla samat kuin hankintalaissa. Esitetyt rajat (esim. tavarat/palvelut 40 000, laki 60 000) ovat sattumanvaraisesti asetettuja eikä niille löydy asiallista perustetta."

2. Rovaniemen kaupunki julkaisee kaikista hankintalain mukaiset kynnysarvot ylittävistä hankinnoista hankintailmoituksen Hilma-ilmoituskanavassa. Tarjouspyyntöasiakirjat löytyvät maksuttomasta Tarjouspalvelu-portaalista. Kuinka hyvin yrittäjät tuntevat Tarjouspalvelun? Minkälaista tukea palvelun käytölle tarvitaan?

"Kohtalaisen hyvin rakennusosalalla, mutta pienemmillä palvelusektoreilla tuntemus voi olla vähäisempää. Tuki voisi olla avoimet palvelun koulutuswebinaarit."

"Arvelen että tunnetaan huonosti. Tarjouspalvelu-portaalista ja sen käytöstä voisi tehdä lyhyen videon."

"En kovinkaan hyvin, koska toimintani ei sisällä kovinkaan suuria hankintoja. Välillä suurempia hankintoja."

"Täysin tuntematon kanava, kulttu on mutta ei käytetty koskaan."

"Yrittäjien ainakin pitäisi tuntea palvelu."

*"Omakohtainen tuntemus erittäin vähäinen; pitääpä tutustua tuohon portaaliin. Onko portaaliin jossakin hyvin näkyvillä tai helposti jaettavana linkkiä/pääsyä?"*

*"Mikäli tarjouspalveluportaalilla tarkoitetaan Hilma-ilmoituskanavaa tai Cloudia-palvelua, niin on tiedossa ja tuttu. Mikäli kyseessä on jokin muu portaali, niin siitä ei ole tietoa."*

*"Tarjouspalvelu on tuttu. Pienyrittäjälle tarjouspyynnöissä on joskus kohtuuttomia vaatimuksia, joihin ei pysty vastaamaan."*

*"Järjestelmä on tuttu, tarjouksia on tullut sinne jätettyä, en tarvitse tukea."*

*"Täytyy tutustua. Ei ollut tuttu ennen tätä."*

*"Hilma on oikea musta aukko, ellei sitä seuraa aktiivisesti menevät hankinnat sivu suun. Kaupungin tulisi julkaista hankintailmoitukset vaikkapa omilla verkkosivuillaan, jotta ne ylipäättään edes huomataan."*

3. Pienhankintoja kilpailutetaan pääasiassa sähköpostikyselyjen kautta tai sähköisesti Tarjouspalvelu-portaalissa. Onko kilpailutustavan valinnalla merkitystä tarjouskilpailuihin osallistumiselle?

*"Suora sähköpostitarjouspyyntö tavoittaa todennäköisesti paremmin oikeat tahot."*

*"Sähköposti parempi kuin Tarjouspalvelu.fi"*

*"Olisi varmasti, jos pitäisi kilpailuttaa."*

*"Sähköposti kyselyt toimivat parhaiten, mutta se kenelle ne lähetään on ollut epäoikeuden mukainen."*

*"Mielestäni sähköpostikysely olisi pienhankinnoissa tarkoituksenmukaisempi tapa toimia, nostaisi varmaankin osallistumismäärää."*

*"Ei mielestäni; sähköpostilla tarjouspyyntö on minusta erittäin asiallinen ja hyvä tapa."*

*"Ei."*

*"On tietysti merkitystä. Mikäli kysellään vain sähköpostilla, niin kenelle sähköpostit menee. Sillä on merkitystä."*

*"Tarjouspyyntö voi olla Tarjouspalvelussa, mutta sähköpostilla olisi hyvä niistä muistuttaa tietyn tahon yrityksiä/yrittäjiä."*

*"En usko kilpailutustavan valinnalla olevan muuta merkitystä osallistumishalukkuuteen, kuin että suora sähköposti tavoittaa varmasti paremmin, kun taas jossain portaalissa olevilla on vaara jäädä huomaamatta."*

*"Ei ole."*

*"Tarjouspalvelu antaa luotettavamman mielikuvan hankinnasta, sitä kannattaisi suosia."*

4. Kaupunki haluaa käydä aktiivista markkinavuoropuhelua pienhankintojen valmisteluvaiheessa tarjoajien kanssa. Mitkä ovat näkemyksenne mukaan toimivimmat tavat markkinavuoropuhelun toteuttamiseksi?

*"Yhteiset tiedotustilaisuudet esim. verkossa."*

*"Sähköposti."*

*"Mahdollisimman yksinkertainen ja helposti käytettävä."*

*"Yhteistyö paikallisten palvelun tarjoajien kanssa."*

*"Huomioon ottaen pienhankintojen lukumäärä, voisi Teams vuoropuhelu olla toimivin vaihtoehto."*

*"Sähköposti tai suora puhelinsoitto."*

*"Nykyinen malli toimii."*

*"Suora kutsu yrittäjille. Kaupungilla tosi pitää olla kartoitettuna ko. hankinnan tarjoajat."*

*"Tilaaja ja tarjoajat käyvät yhdessä läpi tarjouspyyntöön sisältyvät asiat, mielellään useampaan kertaan. Näin ollen molemmat osapuolet tietää hankinnan vaatimukset."*

*"Näin mediapalvelujen tuottajana olemme huomanneet, että jotkut kaupungit ovat julkisesti esimerkiksi cludiassa etsineet palveluntuottajia, joihin on voinut*

ilmoittaa tarjoavansa jotain tiettyä palvelua. Näiden pohjalta on käyty keskustelut palvelun ostajan ja tarjoajan välillä ja tältä pohjalta on valittu palveluntuottajia. Kilpailutus tarjouksista tapahtuu kuitenkin julkisesti, etusijalla valitut, mutta tässäkin on sitten lieveilmiönsä, kuten esimerkiksi se, että palveluntarjoajia on sitten maantieteellisesti laajemmalla alueella, itse kun näkisin mieluummin paikallisen tarjonnan suosimista. Rovaniemelläkin taisi tämän tyylinen vuoropuhelu olla taannoin, joskaan en ole koskaan siitä mitään listoja valituista palveluntuottajista nähnyt, toisin kuin esimerkiksi Kajaanin kaupungilla ainakin oli lista julkisesti nähtävillä enkä tiedä miten tämä käytännössä toimii edes tällä hetkellä.”

”Keskustelu asiasta. Suositetaan paikallisia yrittäjiä.”

5. Rovaniemen kaupunki haluaa viestiä paikallisille yrittäjille avoimesti pienhankinnoistaan. Mikä olisi hyvä kanava viestintään?

”Verkkowebinaarit.”

”Sähköposti.”

”Sähköposti tai esim. nettisivut, jossa kiinnostuneet voivat käydä katsomassa.”

”Sillä ei ole väliä missä kanavassa ne ovat, vaan miten niistä ilmoitetaan.”

”Kaupungin nettisivut tai tiedossa oleville palveluntarjoajille lähetettävä sähköposti.”

”Rovaniemen nettisivuston alla tähän omistettu SELKEÄ osio.”

”Verkkosivut ja kaupungin ja Lapin Kansan ja UR:n somesivut.”

”Hilma tai Cloudia. Myös sähköpostit. Mikäli kaupungin nettisivuille laitetaan ko. palvelu esille, niin se voisi olla tehokkain. Tosin sen näkevät sitten kaikki. Eli pitää rajoittaa näkyvyyttä, mikäli halutaan vai puitekumppaneille.”

”Rovaniemen kaupungin omat sivut.”

”Rovaniemen kaupungin verkkosivut – siellä voisi olla listattuna hankinnat, niiden arvot, ajankohdat ja niiden toimittajat.”

”Sähköposti.”

*"Verkkosivut, hankintoja koskeva uutiskirje."*

6. Miten kaupunki saa tietoa yrittäjiltä esim. uusista yrityksistä? Kaupunki tarvitsee ajantasaiset tiedot alueen palveluntarjonnasta, jotta se voi huomioida myös uudet yritykset kilpailutuksissa. Haluamme, että yhteistyötä voidaan tehdä matalalla kynnyksellä.

*"Vaikea sanoa kaupungin asetelmaa. Yrittäjäjärjestö voisi ainakin toimia aktiivisesti."*

*"Business Rovaniemi voisi käydä läpi vaikka pari kertaa vuodessa alueemme yritykset, tiedot varmaan löytyy "helposti"."*

*"En tiedä miten tällä hetkellä saa."*

*"Mahtavaa kuulla! Lapin Yrittäjät on hyvä kanava, siellä on kaikki paikalliset."*

*"Kaupunki voisi esim. luoda ilmoituskanavan, jonne yritys voisi itse ilmoittautua tietyn alan palveluntarjoajaksi."*

*"Kaikki yrityksethän pitäisi löytyä YTJ:n tietokannasta; sieltä rajaamalla Lapin alue ja toimiala."*

*"Rovaniemen yrittäjillä ei ole tietoa uusista yrityksistä. Tiedot pitää kaivaa YTJ-palvelusta."*

*"Niinhän te lupaatte. Sitten kun laitatte tarjouspyynnön, niin niissä on sellaiset kelpoisuusehdot, että paikalliset tiputetaan niillä pois kisasta. Halutaan vain maailmoja syleileviä tarjouspyyntöjä. Järkevyyttä tarjouspyyntöihin."*

*"Tiedustele asiaa esim. Rovaniemen Yrittäjäjärjestöiltä."*

*"Tätä juuri toivon kohennettavan merkittävästi. Yrityksethän on mahdollista saada tietoon PRH:lta/YTJ:stä, vaatii tosin työtäkin, mutta lisäksi nuo edellisessä mainitsemani kaupungin verkkosivut voisi olla hyvä paikka ilmoittautua palveluntuottajaksi - siitä viestintä pitäisi vaan saada näkyväksi, että tavoittaa kaikki. Palveluntuottajat sitten tulisi olla myös huomioituna kynnysarvon alittavien hankintojen toimittajia valittaessa, esim. noin mailitse lähestyen kuten nytkin."*

*"Seuraamalla Lapin yrittäjiin ja likiliikkeeseen liittyneitä."*

*"Em. tiedot saa luotettavimmin kaupparekisteristä, ei alueen yrityksillä voi olla kattavaa tietoa uusista yrityksistä."*

7. Pyydämme ehdotuksia, minkälaista yhteistyötä hankintoihin liittyen toivotaan kaupungin ja yrittäjien välille.

*"Yhteisiä hankintavuoropuheluita (iltamia) sekä kanava, johon voisi ilmoittautua palveluntuottajaksi (vrt. Kemin tehtaan rakentaminen)."*

*"Joskus voisi kokeilla tulossa olevista hankinnoista tiedottamalla teams-yhteyden kautta."*

*"Parempi vuoropuhelu. Esim. Lapin Yrittäjät voi kanavoida tietyn alan yritykset ja kaupungin päättäjät samaan tilaan."*

*"Yrittäjäjärjestö voisi olla kaupungin kumppani luomassa ja toteuttamassa tarkoituksenmukaista yhteistyötä eri palvelujen osalta."*

*"Isoja hankkeita voisi tietty esitellä paremmin julkisesti; pienempiin voisi tietty järjestää jonkin sortin hankinta osa-alue jakoa sinne nettiportaaliin?"*

*"Laittakaa palvelut ja hankinta tarpeet nähtäväksi kaupungin sivuille, josta urakoitsijat voivat nähdä kaikki tulevat hankinnat jo hyvissä ajoin etukäteen. Kelpoisuusehdot pitäisi olla myös näkyvillä, jotta niihin voisi ottaa kantaa jo aikaisessa vaiheessa."*

*"Keskinäistä vuorovaikutusta. Mitä pyydetään ja tarjotaan."*

*"Palvelun tarjoajalle tulisi olla mahdollista lähestyä kaupunkia tarjoamistaan palveluista nykyistä helpommin, eli juuri viitaten mahdollisuuteen ilmoittautua palvelun tarjoajaksi tai kaupungin oma-aloitteisesti huolehtia ajantasaisesta tiedosta alueen yrityksistä. Ja avoimuutta hankinnoista tulisi kohentaa merkittävästi ja myös tietoutta avoimuusperiaatteista kaupungin sisälläkin lisätä."*

*"Asennemuutosta kaivattaisiin. Siellä tuntuu joillekin hankinnoista päättävälle olevan vastenmielistä ajatellakin että hankintoja tehtäisiin paikallisilta yrittäjiltä."*