

Pienhankintojen merkitys hankintayksikölle

Kansallisen kynnysarvon noustessa uuden hankintalain myötä pienhankintojen merkitys kasvaa sekä hankintayksiköiden näkökulmasta, että tarjoavien yritysten näkökulmasta.

Miten sitten pienhankinnat tulisi hoitaa, jotta niillä olisi positiivisia vaikutuksia alueen elinkeinotoimintaan ja hankintayksikkö toimisi asiassa taloudellisesti, avoimesti ja verorahoja järkevästi käyttäen?

Vanha toimintatapa, jossa ”kilautetaan kaverille” kun tulee hankintatarve, ei aina tuota sitä kokonaistaloudellisesti edullisinta lopputulosta. Prosessina toimintatapa on tietysti tehokas, mutta!

Onko sinusta 5 000 – 59 000 euron hankinta pienhankinta? Alle 5 000 € hankintaa voisi kutsua mikrohankinnaksi. Näissä todella pienissä hankinnoissa voi tuo tuttu vanha toimittaja olla ihan relevantti kohde, mutta entä niissä vähän isommissa hankinnoissa.

Mitä hankintayksikkö säästäsi käyttämällä sähköisiä työkaluja juuri pienhankintojen hoitamiseen? Mitä muita etuja kilpailutusjärjestelmällä voitaisiin saavuttaa?

Ensimmäiseksi tulee mieleeni avoimuus, tasapuolisuus ja yhtenäiset toimintatavat sekä mahdollisuus seurantaan ja raportointiin.

Moni hankintayksikkö on nyt tilanteessa, jossa hankintaohjeistusta on päivitettävä hankintalain kokonaisuudistuksen näkökulmasta. Tässä yhteydessä tulee myös miettiä ja ohjeistaa pienhankintojen toimintatavat organisaatiossa. Erityisesti nyt kun kansallinen kynnysarvo ilmeisesti kaksinkertaistuu, ei ole yhdentekevää, miten esim. 50 000 € hankinta hoidetaan.

Olisiko vihdoin aika ottaa nykypäivän välineet käyttöön, hyödyntää sähköisiä toimintatapoja ja -järjestelmiä, ilmoittamista www-sivustoilla ja mahdollistaa erilaisten vahtipalvelujen käyttöä.

Järjestelmien kustannukset tulevat varmasti takaisin, kun toiminta tehostuu ja yhtenäistyy sekä oman valvonnan mahdollisuus lisääntyy. Julkaisemalla kansallisen kynnysarvon alittavan hankinnan, saa aikaiseksi kilpailua ja edullisempia tarjouksia.

Tarjouspyynnön rakentaminen järjestelmään on helppoa koska sinne voi tehdä valmiit pohjat joita hyödyntämällä kaikki oleelliset asiat tulee huomioitua. Tehdään siis kerran hyvä pohjatyö ja sen jälkeen järjestelmään tehtävä tarjouspyyntö on riskittömämpää, helpompaa ja nopeampaa kuin aina alusta aloittaminen.

TEM:n teettämän tutkimuksen: (http://www.hankinta-asiames.fi/cms-file/?filename=TEMjul_54_2014_web_15012015.pdf) Pk-yritysten osallistuminen ja kokemukset julkisista hankinnoista, mukaan yli 90% yrityksistä ilmoittivat olevansa valmiita vastaamaan tarjouspyyntöihin sähköisen järjestelmän kautta. Lisäksi kun kysyttiin, tulisiko pienhankinnat ilmoittaa avoimesti, myös siihen vastasi yli 90% kyllä. Nyt olisi hankintayksiköiden vuoro vastata tähän toiveeseen. Näin saadaan elinkeinon elämän rattaat pyörimään ja verotuloja jäämään omalle talousalueelle.

Yrittäjä järjestöt ovat valmiina auttamaan ja kouluttamaan yrittäjä ja aktivoimaan heitä esimerkiksi vahtipalveluiden käytössä, mutta ”leikkiin” tarvitaan myös se toinen osapuoli.

Tule koulutukseen <http://juhaconsulting.fi/sahkoinen-hankintajarjestelma/e-hankinnat-koulutus> tai tilaa esittely <http://juhaconsulting.fi/sahkoinen-hankintajarjestelma>

Katsotaan tulevaisuuteen, tehdään resurssiviisaita ratkaisuja, nykyajan välineillä!

JULKISTEN HANKINTOJEN AMMATTITAITOA ORGANISAATIOSI HYÖDYKSI

www.juhaconsulting.fi



Mia Koljonen 2/2016