

Markkinavuoropuhelu

Kooste työpajasta

12.11.2013



Sisältö

- Tiivistelmä
- Yleistä
 - Yleinen sopimusprosessimalli
 - Keskustelu hankintaprosessista
 - Ryhmätyöt: Mitä markkinavuoropuhelu on?
- Markkinavuoropuhelumalli
 - Osallistujat
 - Tavat ja menetelmät
 - Prosessi ja sen tavoitteet



Tiivistelmä

- Eniten resursseja ja osaamista tarvitaan hankinnan valmistelu- ja suunnitteluvaiheessa
 - Myös sopimuskauden toiminta vaikuttaa onnistumiseen
- Markkinavuoropuhelulla voidaan selvittää
 - Mitä voidaan hankkia ja miten
 - Miten yhteistyötä voidaan kehittää pitkällä tähtäimellä
 - Mihin ja kehen hankinta vaikuttaa
- Johdon ymmärrys hankintojen merkityksestä pitkällä tähtäimellä on kriittistä

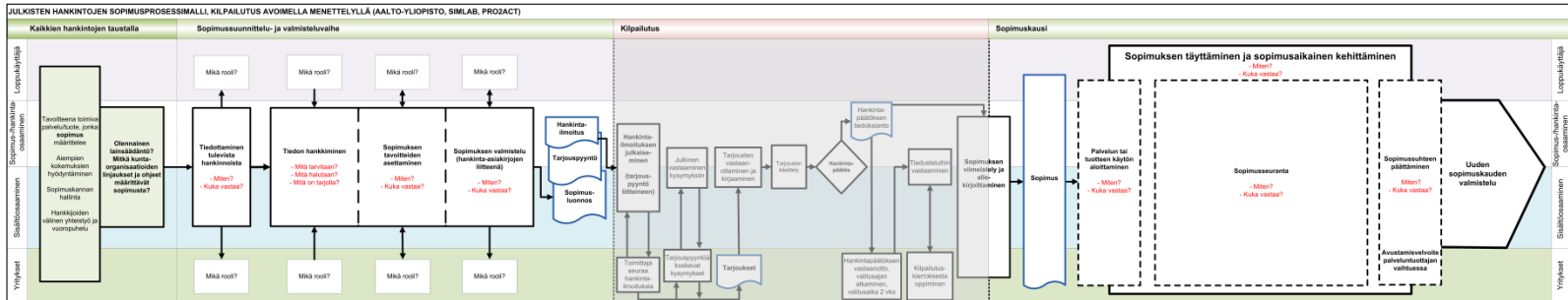
Yleistä

Yleinen sopimusprosessimalli

Keskustelu hankintaprosessista

Ryhmätyöt: Markkinavuoropuhelun määritelmä

Yleinen sopimusprosessimalli



- Keskustelun avauksena käytiin läpi Pro2Act-hankkeessa luotua julkisen hankinnan yleistä sopimusprosessimallia
- Malli on tarkoitettu työkaluksi hankintasopimustoiminnan kokonaiskuvan hahmottamiseen
- Malli on saatavilla http://simlab.aalto.fi/en/research/prozact/in_finnish/loppura_portti/

Keskustelu hankintaprosessista 1/2

- Apuvälineistä ja järjestelmistä ei ole hyötyä ilman johdon tukea
- Onnistuminen edellyttää suunnittelu- ja valmisteluvaiheeseen panostamista
 - Sekä hankinta- että substanssiosaajille tulee varata riittävästi resursseja
- Sopimusten kehittämisen ja hallinnan haasteita
 - Myös toimittajayhteistyö vaatii resursseja
 - Kuinka kehittää toimintaa monen toimittajan kanssa?
 - Kuinka kehittää niin, ettei hankinnan kohde muutu?

Keskustelu hankintaprosessista 2/2

- Hankintojen koordinointi
 - Yhteishankintojen käyttö ja kilpailutusten ajoittaminen
 - Millaisia toimijoita kentällä on, voivatko tarjota ilman pelkoa resurssipulasta?
 - Osatarjoukset
 - Kevennettyjen kilpailutusten käyttö puitetoimittajien kanssa auttaa pysymään ajan tasalla

Ryhmätyöt

Markkinavuoropuhelu on

- Tarpeiden selvittämistä
- Tarjonnan tutkimista
- Halutun tarjoajamäärän ja kilpailun aikaansaamiseksi tehtävää suunnittelua
- Hinnoittelutapojen ja muiden ehtojen selventämistä molemmille osapuolille
 - Mikä alalla lasketaan tarjoushintaan ja mikä ei, miten vältetään yllättävät kulut ja muut ongelmat sopimuskaudella?
- Erilaista hankinnan kohteesta riippuen
 - Mitä monimutkaisempi palveluhankinta, sitä enemmän valmistelua tarvitaan

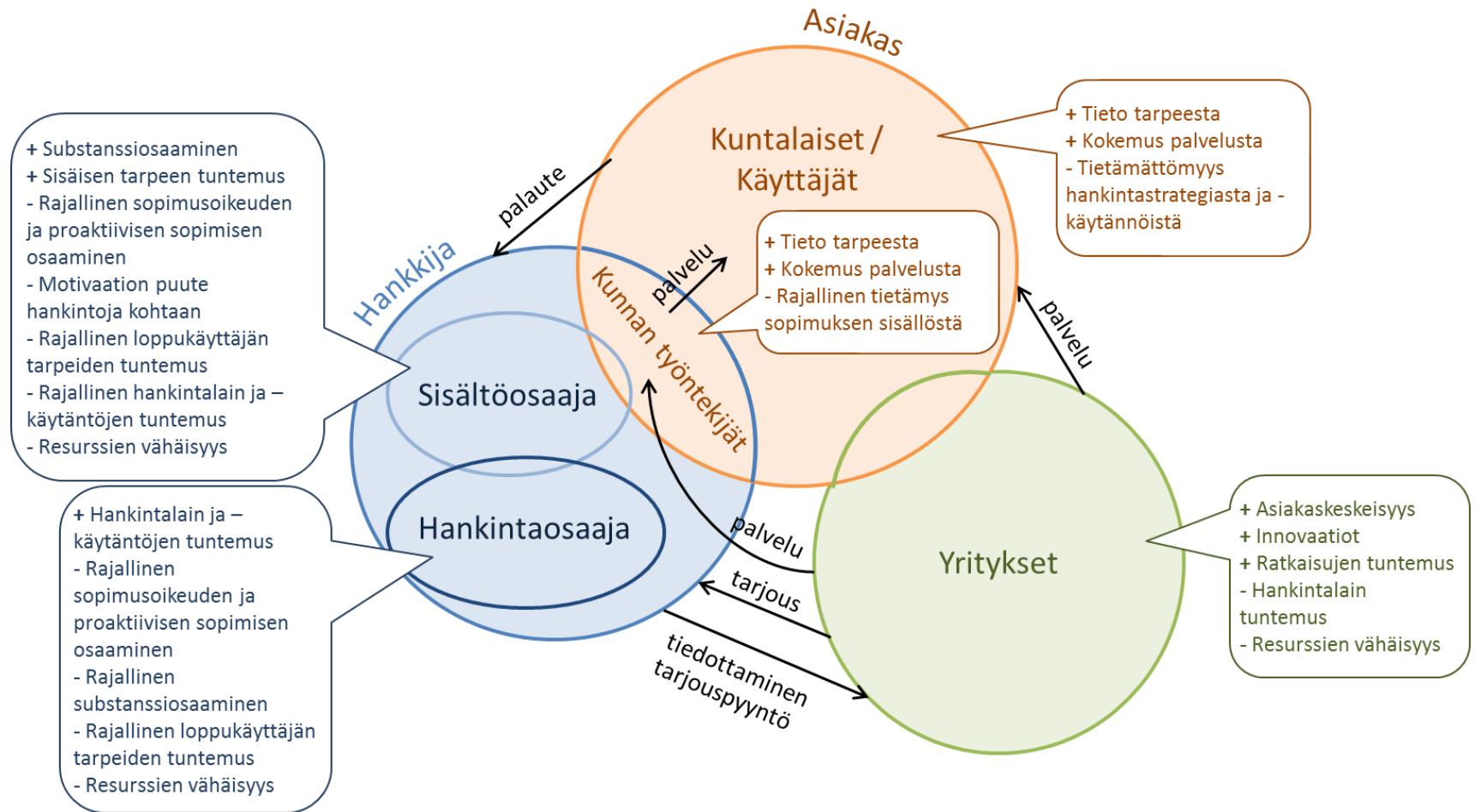
Markkinavuoropuhelumalli

Osallistujat

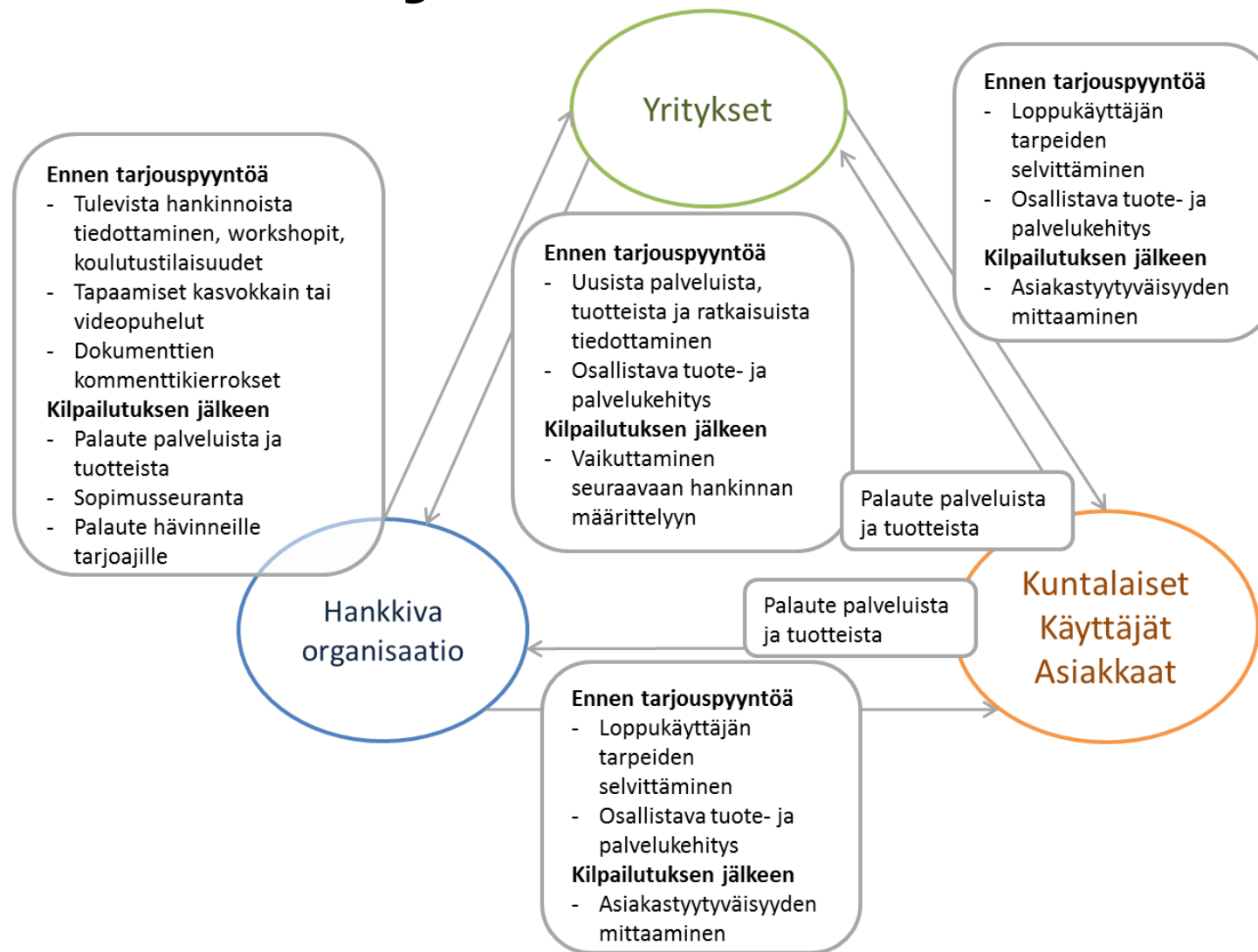
Tavat ja menetelmät

Prosessi ja tavoitteet

Osallistujat 1/2

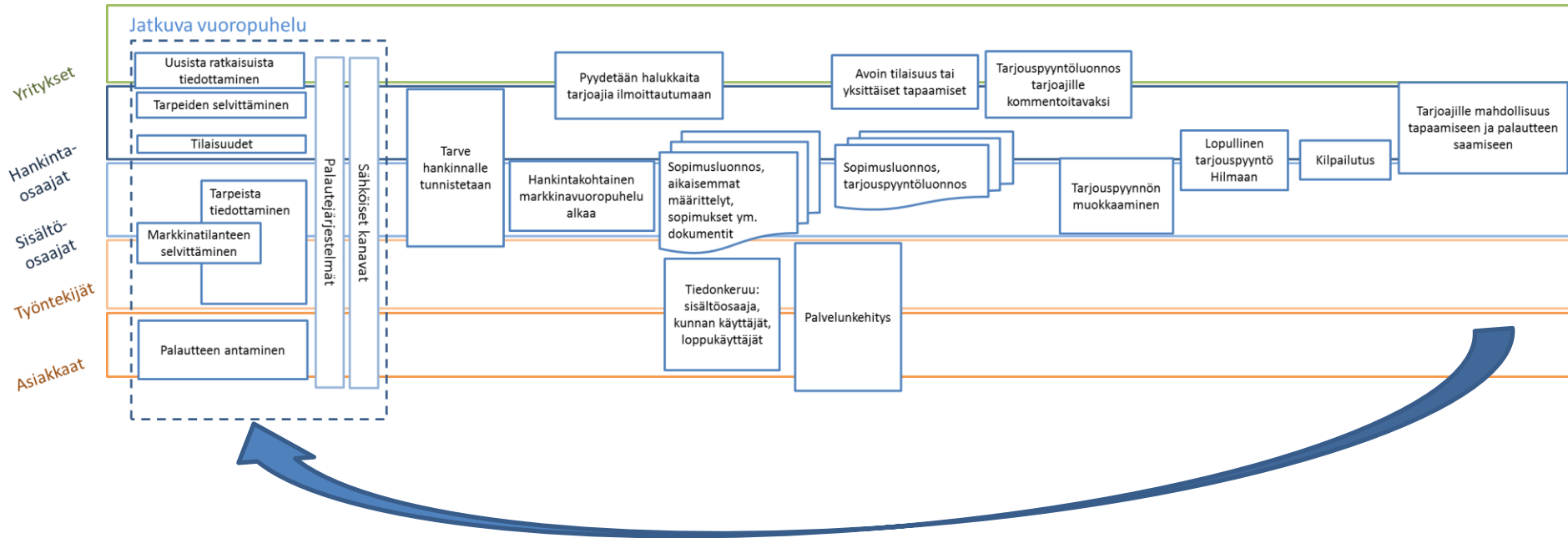


Tavat ja menetelmät 1/2



Prosessi ja tavoitteet 1/2

Markkinavuoropuhelu prosessina



Prosessi ja tavoitteet 2/2

Tavoite: Hyvä sopimus, toimiva palvelu

