

Maiju Latva-Nikkola

**Seinäjoen kaupungin elintarvikehankintaprosessin
kehittäminen**

Opinnäytetyö

Syksy 2014

SeAMK Liiketoiminta ja kulttuuri

Liiketalouden koulutusohjelma

Seinäjoen ammattikorkeakoulu
SEINÄJOKI UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES



SEINÄJOEN AMMATTIKORKEAKOULU

Opinnäytetyön tiivistelmä

Koulutusyksikkö: SeAMK Liiketoiminta ja kulttuuri

Koulutusohjelma: Liiketalouden koulutusohjelma

Tekijä: Maiju Latva-Nikkola

Työn nimi: Seinäjoen kaupungin elintarvikehankintaprosessin kehittäminen

Ohjaaja: Ulla Autio

Vuosi: 2014

Sivumäärä: 46

Liitteiden lukumäärä: 4

Opinnäytetyön tavoitteena oli tehdä tutkimus, jonka avulla Seinäjoen kaupungin materiaalihallinto saa selville, kuinka tärkeä asiakas Seinäjoen kaupunki on tutkimukseen osallistuville yrityksille sekä kuinka elintarvikkeiden hankintaprosessia voisi kehittää. Teoriapohjana työssä toimii hyvä hankintaprosessi, joka auttaa lukijaa ymmärtämään, miksi tämän kaltainen tutkimus on tehty.

Työssä on käytetty tutkimusmenetelmänä kvalitatiivista ja kvantitatiivista lähestymistapaa. Tutkimus on toteutettu kyselylomakkeen muodossa, joka on lähetetty kahdeksalle (8) Seinäjoen kaupungin elintarviketoimittajalle.

Tutkimus toteutettiin lokakuussa 2014. Kysely lähetettiin sähköpostitse Webropol-ohjelman kautta yhteensä 12 henkilölle elintarvikeyrityksissä ja yhteensä kuudesta (6) yrityksestä tuli vastaukset. Henkilöitä joita vastasi kyselyyn oli kahdeksan (8).

Vastaajien määrä oli kohtuullinen, vaikka toivottavaa olikin, että kaikki vastaajat olisivat vastanneet. Tuloksia analysoidessa voitiin kuitenkin huomata, että vastaukset olivat hyvät ja näistä sai hyvin muodostettua kuvan, kuinka tärkeä asiakas Seinäjoen kaupunki on näille yrityksille sekä mitä muutoksia hankintaprosessiin haluttaisiin. Hankintaprosessi on hyvä, mutta pienellä kehittämisellä siitä saataisiin vielä parempi. Elintarviketoimittajat ovat kokonaisuudessaan tyytyväisiä Seinäjoen kaupunkiin asiakkaana sekä pitävät sitä merkittävänä asiakkaana asiakaskunnassaan.

Avainsanat: hankintaprosessi, julkiset hankinnat, elintarvikkeet, tyytyväisyys

SEINÄJOKI UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

Thesis abstract

Faculty: School of Business and Culture

Degree programme: Business Management

Author: Maiju Latva-Nikkola

Title of thesis: Development of the food procurement process of the City of Seinäjoki

Supervisor: Ulla Autio

Year: 2014

Number of pages: 46

Number of appendices: 4

The aim of this thesis was to make a study allowing the Seinäjoki City administration to learn how important a customer the city of Seinäjoki is for the companies participating in the study, as well as how the food acquisition process could be developed. The theory basis for the thesis consists of a good procurement process, which helps the reader understand why this kind of study was conducted.

As regards research methodology, both the qualitative and the quantitative approaches were used in the study. The study was carried out with a questionnaire, which was sent to eight (8) food vendors of the City of Seinäjoki.

The study was carried out in October 2014. The questionnaire was sent by email through the Webropol program to a total of 12 people in the food business, and a total of six (6) the company answered to it. The number of respondents was eight (8).

The number of respondents was reasonable, though it would have been desirable that all the interviewees would have responded. Based on the results of the analysis, it could be concluded, however, that the answers were good and allowed having a clear picture of how important a customer the city of Seinäjoki is for these customers, as well as what should be changed in the procurement process. The contracting process is good, but with some development it could be made even better. As a whole, the food suppliers are fully satisfied with the city of Seinäjoki as a customer and consider it as an important customer among their clientele.

Keywords: contracting process, public procurement, groceries, satisfaction

SISÄLTÖ

Opinnäytetyön tiivistelmä.....	1
Thesis abstract.....	2
SISÄLTÖ.....	3
Kuvio- ja taulukkoluetelo.....	5
JOHDANTO	6
1.1 Tavoitteet	6
1.2 Seinäjoen kaupungin materiaalihallinto.....	7
1.2.1 Hankintatoimi	7
1.2.2 Varastotoimi.....	8
1.2.3 Kone- ja kuljetuskeskus	8
2 Hankinta.....	10
2.1 Mitä on hankinta ja julkinen hankinta	10
2.1.1 Mitkä lait ja asetukset määräävät hankintoja.....	10
2.2 Hyvän hankintaprosessin edellytykset	11
2.2.1 Hankintastrategia	11
2.2.2 Hankintamenettelyt; avoin ja rajoitettu	12
2.2.3 Hankintojen kynnysarvot.....	13
2.3 Hankintaprosessi.....	14
2.3.1 Tarjouspyynnön laatiminen	14
2.3.2 Hankinnasta ilmoittaminen	17
2.3.3 Tarjousten käsittely	17
2.3.4 Hankintapäätös	18
2.3.5 Hankintasopimus	19
2.4 Seinäjoen kaupungin tilaus- ja hankintaprosessi.....	20
2.5 Elintarvikkeiden kilpailutus	20
2.6 Seinäjoen kaupungin hankintaprosessi elintarvikehankinnat	22
2.6.1 Tarjouskilpailu	23
3 Tutkimuksen toteuttaminen	24
3.1 Tutkimusmenetelmä ja kyselylomake.....	24
3.2 Kohderyhmä.....	25

3.3 Kyselyn toteuttaminen.....	25
4 Tulokset ja kehittämissuhteet	27
4.1 Vastaausten määrä	27
4.2 Kyselyn tulokset	27
4.2.1 Tarjousprosessi.....	27
4.2.2 Sopimuksen aikainen eläminen	33
4.2.3 Yhteistyö	37
5 Johtopäätökset ja oma pohdinta	40
5.1 Johtopäätökset.....	40
5.2 Oma pohdinta.....	41
5.2.1 Tutkimusosuus.....	42
5.2.2 Yhteenveto koko opinnäytetyöstä	43
LÄHTEET	44
LIITTEET	46

Kuvio- ja taulukkoluetelo

Kuvio 1 Materiaalihallinnon työntekijät v. 2012	7
Kuvio 2 Tarjousprosessin sujuvuus, n=6.....	28
Kuvio 3 Tarjousprosessin työllistyväisyys, n=6	29
Kuvio 4 Tarjousprosessin ymmärrettävyys, n=6	30
Kuvio 5 Tarjouspyynnön vähimmäisvaatimukset, n=6	31
Kuvio 6 Tuotemuutokset, n=6	33
Kuvio 7 Uuden tuotteen reagointi, n=6.....	34
Kuvio 8 Kuljetuskustannusten osuus hinnasta, n=6.....	35
Kuvio 9 Toimituskohteen sijaitessa ei-taajama-alueella, n=6.....	35

JOHDANTO

Opinnäytetyön aiheena on hankintaprosessi. Opinnäytetyössä tehdään tutkimus Seinäjoen kaupungin materiaalihallinnolle. Tavoitteena on auttaa kehittämään elintarvikepalveluiden hankintaprosessia paremmaksi.

1.1 Tavoitteet

Opinnäytetyön tavoitteena on tehdä tutkimus, jonka avulla Seinäjoen kaupungin hankintatoimi saa selville, kuinka tärkeä asiakas Seinäjoen kaupunki on tutkimukseen osallistuville yrityksille sekä kuinka elintarvikkeiden hankintaprosessia voisi kehittää. Tutkimuksen kohteeksi yrityksiä tulee kahdeksan elintarvikealalta. Tutkimus toteutetaan syys–lokakuussa, ja työ valmistuu marraskuussa 2014.

Tutkimuksen tekemiseksi perehdytään teoriaosassa hankintaprosessiin. Hankintaprosessi kerrotaan työssä alusta loppuun, ja se auttaa lukijaa ymmärtämään, mistä tutkimuksessa on kyse. Tutkimusmenetelmä on yhdistelmä kvantitatiivista ja kvalitatiivista tutkimusta. Kvalitatiivista tutkimustapaa tulee enemmän esille kyselyssä, mutta kyselyyn laitetaan myös muutama asteikollinen vaihtoehtokysymys. Tulokset tullaan esittelemään opinnäytetyön lopussa, ja siinä vaiheessa kerrotaan mahdolliset kehittämistoimenpiteet hankintojen hankintaprosessiin elintarvikkeisiin liittyen.

Aihe on ajankohtainen, koska Seinäjoen kaupungin hankintatoimella on ollut ennen tätä tutkimusta sisäinen kysely hankintaprosessin ja tilaamisen toimivuudesta. Tässä opinnäytetyössä tullaan keskittymään ulkoisiin tavarantoimittajiin elintarvikepuolelta. Tämän opinnäytetyön merkitys syntyy siitä, että tutkimuksen avulla saadaan prosessista sujuvampi ja parempi, jos joitain kehittämistoimenpiteitä tulee esiin.

Yleisesti ottaen julkisten hankintojen merkitys syntyy siitä, että julkiset varat tullaan käyttämään mahdollisimman tehokkaasti sekä kaikki näkevät mitä on hankittu ja minne.

1.2 Seinäjoen kaupungin materiaalihallinto

Materiaalihallinto koostuu hankintatoimesta ja varastotoimesta. Hankintatoimi toteuttaa laajuudessaan koko hankintaprosessin alusta loppuun sekä sopimuksen seurannan. Varastotoimi toimii yleisvarastona mm. hoitotarvikkeille sekä toimistotarvikkeille (Tanhuamäki 2014). Asiakastoimitukset kuuluvat myös materiaalihallinnon piiriin, joita hoidetaan yhteistyössä kuljetuskeskuksen kanssa (Seinäjoen kaupunki 2014).



Kuvio 1 Materiaalihallinnon työntekijät v. 2012

1.2.1 Hankintatoimi

Hankintatoimi sijaitsee Tiedekatu 2:sen toisessa kerroksessa Seinäjoen kampusalueella Frami D:ssä. Hankintatoimen kautta materiaalihallinto tuottaa hankintoihin sekä materiaaleihin liittyviä palveluita kaupunkikonsernille ja sen sidosryhmille. Se myös vastaa kaupungin keskitetyistä hankinnoista, joita ovat tavara- sekä palveluhankinnat (Seinäjoen kaupunki 2014.)

Vuonna 2011 hankintatoimi toteutti hankintoja yhteensä 1995 kappaletta sekä tilauksia oli 1830 kappaletta, kokonaisarvoltaan kaikki nämä olivat yhteensä 30,4 miljoonaa euroa. (Tanhuamäki 2014.)

Vuosittaisia yhteishankintoja ovat mm. astiat, koulutarvikkeet, kynttilät, oppikirjat, kalenterit, pelastusvälineet, sanoma- ja aikakauslehdet, suurkeittölaitteet jne. Yhteishankintojen piiriin kuuluvat Ilmajoki, Jalasjärvi, Kurikka, Lapua, Seinäjoen seurakunta sekä Seinäjoen seudun koulutuskuntayhtymä. (Tanhuamäki 2014.)

1.2.2 Varastotoimi

Varastotoimi, joka kulkee myös nimellä keskusvarasto, sijaitsee Seinäjoella Mestarintie 1:ssä, ja on avoinna arkipäivisin 7:00–15:15 pois lukien torstai ja perjantai, jolloin se on avoinna vain klo 15:00 saakka (Seinäjoen kaupunki, 2014). Varastotoimen palveluihin kuuluvat mm. toimistotarvikkeet, pehmotarvikkeet, siivoustarvikkeet sekä muut yleistarvikkeet. Nimikkeitä varastolla oli vuonna 2011 yhteensä 1854 kpl. Varastotoimen kiertonopeus oli 7,5 ja liikevaihto oli 1,95 miljoonaa euroa. Asiakkaita oli 415 kpl. (Tanhuamäki 2014.)

Yleisiä periaatteita varastotoimella on hoitaa tilaukset asiakkailta. Tilaukset tapahtuvat yleisimmin netin välityksellä taikka puhelimitse, tai itse paikan päällä käymisellä. Jos tulee ns. ulkoisia asiakkaita, tulevat he itse noutamaan tilatun tavaransa. (Tanhuamäki 2014.)

1.2.3 Kone- ja kuljetuskeskus

Vuoden 2011 alusta Kone- ja kalustokeskus muutti nimekseen Kone- ja kuljetuskeskukseksi. Työntekijämäärä oli vuonna 2011 22 henkilöä. (Tanhuamäki 2014.)

Kone- ja kuljetuskeskukselle kuuluu hoidettavaksi seuraavat osa-alueet:

- kalustotoiminnot
- korjauspajana sekä huoltokorjaamona toimiminen

- kuljetustoiminnot
- pienkoneiden vuokraus

Kuljetuskeskus suunnittelee ja toteuttaa Seinäjoen kaupungin sisäiset tavarakuljetukset joita on yli 30 kappaletta. Kuljetuskeskus yksinomaan työllistää 7 henkilöä (Tanhuamäki 2014.).

Kuljetuksiin kuuluu mm. varastotarvikkeet, ruokakuljetukset, postit, lääkkeet jne. Paikkoja joihin kuljetuksia viedään, on n. 350 kpl. Näitä ovat mm. päiväkodit, koulut, kirjastot, terveyskeskukset, palvelukeskukset jne. (Tanhuamäki 2014.)

2 Hankinta

2.1 Mitä on hankinta ja julkinen hankinta

Hankinnalla tarkoitetaan tavaroiden ja palveluiden ostamista, vuokraamista tai siihen rinnastettavaa toimintaa sekä urakalla teettämistä. (Eskola & Ruohoniemi 2011, 49.)

Karinkannan ym. (2012, 19–20, 22) mukaan julkinen hankinta on erilaisten julkisyhteisöjen tekemiä tavara-, palvelu-, tai rakennushankintoja, jossa käytetään julkisia varoja. Tällaisia julkisyhteisöjä ovat muun muassa valtiot ja kuntayhtymät. Julkisista hankinnoista puhuttaessa tarkoitetaan sanojen mukaisesti sitä, että hankinnat tehdään mahdollisimman julkisesti ja avoimesti, jotta kaikki voivat nähdä, mitä on hankittu ja minne. Tämänkaltaisella julkisella toimenpiteellä pyritään turvaamaan tarjoajien tasapuolinen kohtelu. Julkisyhteisöjen tulee ilmoittaa hankinnoistaan julkisissa ilmoituskanavissa. Hankinnan ylittäessä tietyn arvon tulee se ilmoittaa myös EU:n laajuisesti, jotta ulkomaiset tarjoajat voivat osallistua tarjouskilpailuun.

2.1.1 Mitkä lait ja asetukset määräävät hankintoja

Hankintoja määrittää laki julkisista hankinnoista ja myös vesi- ja energiahuollon, liikenteen ja postipalvelujen alalla toimiville yksiköille määritetyt lait. Hankintayksiköt voivat myös joutua olemaan velvollisia noudattamaan lakia tilaajan selvitysvollisuudesta ja vastuusta käyttäessä ulkopuolista työvoimaa. Laki sähköisestä huutokaupasta ja dynaamisesta hankintajärjestelmästä säätelee, kuinka toimia sähköisten hankintamenetelmien hankkimisessa. (Lainsäädäntöä 2013; L 30.3.2007/348; L 22.12.2006/1233.)

Mikäli kyseistä lakia ei noudata, voi siitä joutua markkinaoikeuteen. Markkinaoikeus käsittelee kilpailunrajoituksista annetussa laissa, julkisista hankinnoista annetussa laissa, eräiden markkinaoikeudellisten asioiden käsittelystä annetussa laissa sekä muussa laissa markkinaoikeuden toimivaltaan säädettyjä asioita (Kuittinen, 2013). Markkinaoikeuden tuomiosta valitetaan korkeimpaan hallinto-oikeuteen.

2.2 Hyvän hankintaprosessin edellytykset

Hankinta lähtee aina jonkun tuotteen tai palvelun tarpeesta. Esimerkki yksityistalouden tuotetarpeesta; jos kengät ovat menneet rikki, tulee tarve hankkia uudet kengät. Esimerkki palvelutarpeesta; jos on auto joka tarvitsee huoltoa, tulee tarve viedä auto autohuoltamolle. Tässä kohtaa myös tulee mietittyä, kuinka paljon tulee käyttämään rahaa tähän tarpeeseen. Kuinka arvokas hankinnasta siis tulee.

Eskola ja Ruohoniemi (2011, 123) toteavat hankinnan suunnittelu on koko hankintaprosessin yksi olennaisimmista osista. Se tulee suunnitella ja toteuttaa niin, että se tarkoitukseltaan pysyy asiassa ja on taloudellinen ja suunnitelmallinen sekä ympäristöystävällinen ratkaisu. Mitä suurempi hankinta, sitä parempi suunnittelu, ja näin ollen parempi lopputulos.

Palo (2012a) korostaa, että hyvän hankintaprosessin edellytys on myös se, että ostaja tietää mitä on tarjolla ja mitä haluaa ostaa. Markkinoiden tunteminen on tärkeässä osassa koko hankinta-prosessissa, koska myös kun ostajan pitää tietää mitä haluaa, pitää toimittajan tietää ostajan tarpeet. Hyvällä markkinatuntemuksella on helpompi toteuttaa tarjouspyynnössä hankinnan kohteen määrittelemine sekä valintaperusteet, ja perustella ne tarjoajille. Markkinoiden tuntemus ei tosin tarkoita sitä, että pitää tutustua kaikkiin tarjoajiin, vaan pitää tietää suurin piirtein pääasiat ja tuotteet mitä on tarjolla. Tarvitaan riittävä tuntemus tuotteesta/palvelusta, ja sitä voidaan sitten soveltaa parhaan mukaan.

2.2.1 Hankintastrategia

Hankintastrategialla pyritään tekemään hankintayksikölle hankinnasta mahdollisimman järkevä ja yksinkertainen. Tämä tarkoittaa sitä, että hankintayksikön olisi hyvä suunnitella hankintansa etukäteen, sen organisoinnista toteuttamiseen, ja ne olisi hyvä toteuttaa pitkällä aikavälillä (Eskola & Ruohoniemi 2011, 125).

Hankintayksikön on kartoitettava seuraavia asioita: hankintojen tarve, hankintojen käytössä olevat resurssit, menettelytavat, lakisääteiset vaatimukset, palveluilta vaadittava laatu ja kustannustehokkuus, palvelutarjonnan mahdollinen lisääntyminen sekä uusien toimintatapojen käyttöönottoaminen. (Eskola & Ruohoniemi 2011, 125.)

Hankintastrategiassa on kaksi vaihtoehtoa, keskittäminen tai hajauttaminen (Elintarvikkeiden hankintaohjeistus: Keskittäminen: Toimittajavalinta 2014). Keskitetyssä strategiassa on em. ohjeistuksen mukaan hyvänä puolena se, että voi neuvotella paremmat ostohinnat tuotteille ja saada parempaa palvelua. Keskitetyn strategian tavoitteena on kustannustehokkuus, hallinnollisten kulujen laskeminen sekä läheinen yhteistyö toimittajan kanssa. Hajauttamisessa on ohjeistuksen mukaan hyvänä puolena se, että tuotteen saatavuus varmenee. Hajauttamisstrategiaa tulee käyttää silloin, kun tuotteen/palvelun saaminen on todella tärkeää, ja hajauttamisen avulla saa myös laajemman käsityksen kaikista hinnoista, markkinatrendeistä sekä saa tietoon uusista tuotteista paremmin.

Keskistetty strategia on käytössä suurissa organisaatioissa, joille tärkeää on kustannustehokkuus sekä hallinnollisten kulujen laskeminen (Elintarvikkeiden hankintaohjeistus: Keskittäminen: Toimittajavalinta 2014). Hajauttamisstrategia on em. ohjeistuksen mukaan hyvä valinta yritykselle, jolla on suuri ostovolyymi tai tärkeää tuotteen/palvelun saatavuuden varmuus.

2.2.2 Hankintamenettelyt; avoin ja rajoitettu

Palo (2012b) toteaa että, hankintaprosessin alussa tulee päättää, minkälaista hankintamenettelyä tullaan käyttämään. Tämä ratkaisee sen, millainen hankinnan sisältö, luonne ja laatu tulevat olemaan.

Hankintamenettelyjä on muun muassa:

- avoin menettely
- rajoitettu menettely
- neuvottelumenettely
- kilpailullinen neuvottelumenettely

Käytetyimmät kuitenkin näistä kaikista menettelyistä ovat avoin ja rajoitettu menettely (Palo 2012b).

Avoin menettely on avoinna kaikille. Hankintailmoitus tulee näkyville HILMA ilmoituskanavaan internetissä, ja kaikki halukkaat voivat osallistua tarjouskilpailuun. Lisäksi avoimen hankintailmoituksen tehnyt hankintayksikkö voi lähettää tarjouspyyntöjä mielestään sopivammille toimittajille sen jälkeen, kun tarjouspyyntö on julkaistu. (Karinkanta ym. 2012, 69.)

Rajoitetussa menettelyssä on hankintayksiköllä suurin päätävävalta tarjoajiin. Hankintayksikkö rajaa tällä toimenpiteellä tarjoajat. Tarjoajat voivat lähettää hankintailmoituksen perusteella osallistumishakemuksensa, jonka hankintayksikkö sitten hyväksyy tai hylkää (Eskola & Ruohoniemi 2011, 155). Rajoitetussa menettelyssä täytyy olla vähintään viisi tarjoajaa, jos soveltavuusvaatimukset täyttyvät sekä ehdokkaita on näin monta (Karinkanta ym. 2012, 70–71).

2.2.3 Hankintojen kynnysarvot

Hankintojen kynnysarvoilla tarkoitetaan yksittäisen hankinnan kokonaismääräistä arvoa eli rahamäärää, mikä hankintaan menee. Hankintojen kynnysarvot voidaan jakaa kolmeen pääryhmään:

- pienhankinnat (hankinnallinen euromäärä alle kansallisen kynnysarvon, ei tarvitse soveltaa hankintalain menettelyitä)
- kansalliset hankinnat (hankinnallinen euromäärä ylittää kansallisen, mutta on silti alle EU-hankinta-arvon) (taulukko 1.)
- EU-hankinnat (hankinnallinen euromäärä ylittää EU-kynnysarvon) (taulukko 2.)

Taulukko 1. Kansalliset kynnysarvot 1.6.2010 alkaen (Myllymäki 2014)

Hankintalaji	euroa
Tavara- ja palveluhankinnat Käyttöoikeussopimukset Suunnittelukilpailut	30 000
Liitteen B terveydenhoito- ja sosiaalipalvelut (ryhmä 25) ja eräät työvoimahallinnon koulutuspalvelut yhteishankintana	100 000
Rakennusurakat Käyttöoikeusurakat	150 000

Taulukko 2. EU-kynnysarvot 1.1.2014 alkaen (Myllymäki 2014)

Hankintalaji	euroa
Tavarahankinnat ja palveluhankinnat Suunnittelukilpailut	207 000
Rakennusurakat Käyttöoikeusurakat	5 186 000

Kynnysarvon määrä määrittelee osaksi sen, tullaanko hankinnassa käyttämään kansallista menettelyä vai EU-menettelyä. Nämä kaksi eroavat toisistaan lainsäädännöllisesti siten, että kansallisessa menettelyssä arvo perustuu kansalliseen lainsäädäntöön, kun taas EU-menettelyssä arvo perustuu GPA-sopimukseen sekä komission määräämään asetukseen. EU:n kynnysarvot tarkastetaan joka toinen vuosi, kun taas kansallista voidaan muuttaa vain kansallisen lainsäädännön muutoksien.

EU-menettelyä käyttäessä tulee hankinta ilmoittaa EU:n laajuisesti, menettelysäännökset perustuvat EU-direktiiveihin sekä kansalliseen lainsäädäntöön, ja on noudatettava hankintamenettelyjä sekä määräaikoja. Kansallisessa menettelyssä ei tarvitse ilmoittaa kuin maan-laajuisesti hankinnasta. Tarjouksen jättämiseen ja tekemiseen on annettava kohtuullinen aika, ei tarvitse tarkkaan ilmoittaa päivämäärää. Menettelysäännökset perustuvat ja toteutuvat hankintalainsäädäntöön sekä oikeuskäytäntöön. Tästä huomaa EU:n ja kansallisen menettelyjen erot. EU-menettelyä käyttäessä hankinta on paljon tarkempi ja määrämuotoisempi verrattuna kansalliseen hankintaan. EU-hankinnalle on määrätty enemmän erilaisia lakeja liittyen muun muassa aikojen sopimuksen kirjoittamiseen sekä tarjousten jättämiseen. (Karinkanta ym. 2012, 31–33.)

2.3 Hankintaprosessi

2.3.1 Tarjouspyynnön laatiminen

Tarjouspyyntö on koko hankintaprosessin tärkein laatimisen kohde. Siihen täytyy käyttää paljon aikaa ja resursseja, jotta se menee oikein. Tarjouspyynnössä tulee esiin se, mitä ostaja haluaa. Tarjouspyynnössä olevien kriteerien avulla tarjoaja osaa tarjota oikein.

Tarjouspyynnössä ostaja määrittelee haluamansa tuotteen, palvelun tai urakan sisällön ja siihen liittyvät kaikki vaatimukset ja ehdot, joilla on merkitystä tarjouksen tekemisessä ja hinnoittelussa. (Eskola & Ruohoniemi 2011, 246.)

Hankintaprosessi onnistuu, jos tarjouspyyntö on tehty oikein ja lopputuloksena laaditaan hankintasopimus. Tarjouspyynnön mahdolliset virheet ja puutteet johtavat usein siihen, ettei hankintaprosessia voida saattaa loppuun hankintalainsäädännön puitteissa.

Tarjouspyyntö tulee tehdä pääsääntöisesti kirjallisesti, mutta joissain harvinaisissa tapauksissa se voidaan tehdä myös suullisesti. Tarjouspyynnössä tulee olla selkeä rakenne, ja helppo jäsenelty kokonaisuus helpottaa tarjouksen tekemistä ja tarjousten käsittelyä. Julkisissa hankinnoissa on pidetty kiinni siitä, että tarjouspyynnöt tehdään kirjallisena, ja se ei näin ollen syrji ketään, vaan on tasapuolinen jokaiselle tarjoajalle (Eskola & Ruohoniemi 2011, 246–247.)

Tuote/palvelu mitä halutaan, sen laajuus sekä laatuvaatimukset ovat hankintayksikön päätettävissä. Hankintayksikkö on vastuussa siitä, mitä ostetaan, ja sillä on oikeus määritellä hankinnan kohteelle toiminnallisia, laadullisia sekä teknisiä vaatimuksia. Hankintayksikkö johtaa hankintaprosessia ja se määrittelee hankintayksikön tarpeiden ja tavoitteiden mukaisen hankinnan kohteen. (Eskola & Ruohoniemi 2011, 254–255.)

Teknisillä eritelmillä pyritään kuvaamaan hankinnan kohdetta. Teknisien eritelmien kuvauksessa ei saa viitata tiettyyn valmistajaan, tuotteeseen, patenttiin, tiettyyn menetelmään taikka tuotantotyyppiin, koska muuten tarjouspyyntö suosii tai syrjii tiettyjä tarjoajia. (Eskola & Ruohola 2011, 257–260.) Eskolan ja Ruoholan (2011, 257–260) mukaan viittaukseen on aina pyrittävä laittamaan 'tai vastaava'. Usein kyllä tulee tilanteita, joissa hankintayksikkö haluaa tietyn tuotteen, jota on käyttänyt aiemmin, mutta loppujen lopuksi on todella vaikeaa osoittaa tarjouspyynnössä olevien teknisten eritelmien suosivan tiettyä yritystä.

Määräajat tarjousten tekemiselle on EU-hankinnoissa laissa tarkasti määritelty ja kansallisessa hankinnassa tarjousten tekemiseen on annettu kohtuullinen aika. Tarkkaa määritelmää kansallisessa hankinnassa ei siis ole, ellei sitä ole haluttu sinne laittaa. Hankintailmoituksessa täytyy olla nähtävissä osoite, minne tarjous

palautetaan sekä se, millä kielellä tarjous tehdään, täytyy olla myös selvästi nähtävissä. Tarjouspyyntö palautetaan joko kirjallisena tai sähköisenä. (Palo 2012c)

Hankintayksikön tulee päättää, ottaako se vastaan kokonaistarjouksen, osatarjouksen vai yhdistelmätarjouksen. Kokonaistarjous tulee kokonaan yhdeltä yritykseltä, osatarjouksessa voi tulla osa tuotteesta/palvelusta yritykseltä A ja osa yritykseltä B. (Eskola & Ruohoniemi 2011, 268–270.) Tarjouspyynnössä pitää tulla myös ilmi se, hyväksytäänkö vaihtoehtoisia tarjouksia. Vaihtoehtoisilla tarjouksilla yleensä haetaan uusia toimintamalleja tai esimerkiksi korkeampaa laatutasoa, tai kun hankintayksikkö ei tarkalleen tiedä, mitä on tarjolla. Hankintayksikön tulee tarkasti määritellä vaihtoehtoisia tarjouksia vastaanottaessaan, mitkä ovat tarjouksien vähimmäisvaatimukset sekä heidän omien määritelmien mukaiset vaatimukset, millaisia vaihtoehtoja tarjoajat sitten antavat. (Karinkanta ym. 2012, 101.)

Hankintayksikkö voi pyytää tarjoajilta/ehdokkailta erinäisiä selvityksiä ja vaatimuksia siitä, että ne pystyvät toteuttamaan kyseisen tuotteen taikka palvelun odotetusti. Yleisiä vaatimuksia hankintayksikkö voi laittaa esim. taloudellisesta ja rahallisesta tilanteesta, ammattimaiselle pätevyydelle sekä tekniselle suorituskyvylle. Tarjoajan tai ehdokkaan poissulkemisen tarjouskilpailusta voi johtua siitä, että se ei vastaa asetettuja vaatimuksia tai löytyy mahdollisia pakollisia tai harkinnanvaraisia poissulkemisperusteita. Hankintayksikkö voi itse tehdä tämän tutkimuksen tai vaatia tarjoajan/ehdokkaan toimittamaan kyseiset todistukset tai selvitykset. (Palo 2012d.)

Tarjouspyynnössä pitää lukea selkeästi tarjouksen vertailu ja valintaperusteet. Valintaperusteena toimii tuotteen/palvelun halvin hinta tai kokonaistaloudellinen edullisuus. Näistä valintaperusteista voidaan käyttää vain toista. (Eskola & Ruohoniemi 2011, 284.) Tarjoajan sovellettavuusehdot tulee jättää syrjään hankintaan liittyvisissä vertailuperusteissa.

Vertailuperusteina voidaan käyttää esimerkiksi hankintalaissa mainittuja perusteita kuten laatua, hintaa, teknisiä ansioita, esteettisiä ja toiminnallisia ominaisuuksia, ympäristöystävällisyyttä, käyttökustannuksia, kustannustehokkuutta, myynnin jälkeistä palvelua ja teknistä tukea, huoltopalveluja, toimituspäivää tai toimitus- tai toteutusaikaa taikka elinkaarikustannuksia. (Palo 2012c.)

Muita olennaisia tietoja, joita tarjoajilta vaaditaan, laitetaan tarjouspyyntöön riippuen hankinnan sisällöstä, koosta sekä luonteesta. Näitä olennaisia tietoja ovat muun muassa vaatimukset hintojen ilmoittamisesta, maksuehdoista, takuuehdoista, ohjekirjoista, annettavasta koulutuksesta jne. (Palo 2012c.)

Eskolan ja Ruohoniemen (2011, 298–300) mukaan tarjouspyyntöön on myös hyvä laittaa se keneltä saa lisätietoja tarjouspyyntöön liittyen, asiakirjojen julkisuudesta sekä se kuinka ilmoitetaan hankintapäätöksestä tarjoajille.

2.3.2 Hankinnasta ilmoittaminen

Hankintailmoituksella tarkoitetaan varsinaista ilmoitusta tarjouskilpailusta. Ilmoituksen tarkoituksena on tiedottaa tarjoajille meneillään olevasta tarjouskilpailusta. (Eskola & Ruohoniemi 2011, 240.)

Julkisesta hankinnasta ilmoittaminen tulee tapahtua sähköiseen ilmoituskanavaan. Ilmoituskanavana toimii HILMA, www.hankintailmoitukset.fi. Molemmat sekä kansallinen että EU-hankinta, tulee ilmoittaa tämän sivuston kautta. Lisäksi EU-hankinnoista tehdään ilmoitus TED-tietokantaan, joka on Euroopan Unionin virallinen lehti. (Karinkanta ym. 2012, 54.) Sähköisen ilmoituksen kautta on hankintailmoitukset helppo ja nopea löytää, ja se on myös tasapuolista kaikille halukkaille tarjoajille. Hankintailmoituksen voi tehdä suomen, ruotsin tai muulla EU:n virallisella kielellä, esimerkiksi englannin kielellä.

HILMA-tietokannasta löytyy valmis lomake täytettäväksi, jossa tähdellä merkityt kohdat ovat pakolliset täyttää. EU-hankinnoissa ilmoituksessa käytetään Euroopan komission asetuksella vahvistettuja lomakkeita. Näitä vakiolomakkeita löytyy kirjautuessa sisään palveluun. (Eskola & Ruohoniemi 2011, 238–240.)

2.3.3 Tarjousten käsittely

Tarjousten avaaminen ja käsittely tulee tapahtua suljetuin ovin ja tapahtumasta tulisi laatia kirjallinen pöytäkirja, jonka avulla toteutuu syrjimätön ja tasapuolinen kohtelu.

”Kun asianmukaisesti saapuneet tarjoukset on avattu, aloitetaan tarjousten varsinainen käsittely vaiheittain:

- Todetaan ja hylätään myöhästyneet tarjoukset.
- Arvioidaan tai varmistetaan tarjoajan soveltuvuus.
- Varmistetaan tarjouksen tarjouspyynnön mukaisuus.
- Suoritetaan tarjouspyynnön mukaisten tarjousten keskinäinen vertailu.
- Todetaan tarjouskilpailun voittaja.” (Palo 2012e.)

Hankintayksikkö voi hylätä tarjouksia, jos muun muassa tarjoaja ei ole kelpoinen, tarjous ei vastaa tarjouspyyntöä, tarjouksessa on poikkeuksellisen alhainen hinta sekä jos tarjous ei ole tullut määräaikaan mennessä hankintayksikölle. (Eskola & Ruohoniemi 2011.)

Jos tarjouspyynnössä on ollut valintaperusteena halvin hinta, voittaa se tarjous, jossa tuotteella/palvelulla on ollut halvin hinta. Vertailu tapahtuu näin ollen halvimalla hinnalla. Mikäli on käytetty kokonaistaloudellista edullisuutta, tulee vertailu tapahtua hankintailmoituksessa sekä tarjouspyynnössä olevien vertailuperusteiden perusteella. (Palo 2012e.)

2.3.4 Hankintapäätös

Hankintayksikön tulee tehdä kirjallinen päätös kaikesta tekemistään ehdokkaiden/tarjoajien asemaan vaikuttavista ratkaisuista sekä tarjousmenettelyyn kuuluvista ratkaisuista. Näitä ratkaisuja ovat varsinaisen hankintapäätöksen lisäksi muun muassa tarjoajien poissulkemisperusteet, tarjousten hylkäämisperusteet sekä hankintamenettelyn lopettaminen. Perustelut tulisi esittää kirjallisessa päätöksessä sillä tavalla, että tarjoaja ymmärtää hyvin, mihin väliin on sijoittunut tarjouskilpailussa verrattuna muihin tarjoajiin. (Eskola & Ruohoniemi 2011, 370.)

Tiedoksianto tulee tapahtua sähköisesti tai kirjallisesti sille asianomaisille. Sille, koska päätös sekä muut hankintapäätökset tulee antaa tiedoksi, ei ole tarkasti annettu määräaika. (Eskola & Ruohoniemi 2011, 374.)

2.3.5 Hankintasopimus

Kirjallisen hankintapäätöksen jälkeen tulee tehdä hankintasopimus tarjouskilpailun voittaneen yrityksen kanssa. Hankintalainsäädäntö ei vaadi sopimuksen sisällöltä muuta kuin, että se tehdään kirjallisesti eli on allekirjoitettavissa. Koko hankintaprosessi huipentuu hankintasopimukseen, ja sen tulee olla tarkasti tehty. (Eskola & Ruohoniemi 2011, 390, 392.)

Sopimuksen on oltava sopimusoikeudellisesti, taloudellisesti ja hankinnan kohteen kannalta mahdollisimman tarkoituksenmukainen ja kattava. (Eskola & Ruohoniemi 2011, 392–393.)

Hankintasopimus tulisi laatia vähintään kahtena kappaleena, toinen jää hankintayksikköön ja toinen jää toimittajalle. Sopimuksessa olisi hyvä sisällyttää muun muassa seuraavanlaisia seikkoja:

- sopijapuolet
- sopimuksen kohteena oleva tavara/palvelu
- sopimuksen voimassaoloaika
- hinta ja maksuehdot
- vahingonkorvausvelvollisuus
- sopimuksen purkaminen
- jne.
- lopuksi päiväys ja allekirjoitukset

Sopimuksen tekemiseen löytyy myös valmiita sopimusmalleja tai yleisiä sopimusehtoja. Muun muassa julkisten hankintojen yleiset sopimusehdot JYSE Tava-

rat ja JYSE palvelut, ovat valmiita sopimusehtoja. (Eskola & Ruohoniemi 2011, 393.)

2.4 Seinäjoen kaupungin tilaus- ja hankintaprosessi

Seinäjoen kaupungin hankintaprosessi toimii kuten edellä kuvattu koko hankintaprosessi. Tätä kutsutaan niin sanotuksi vakiopohjaksi, ja se on määritelty hankintalainsäädännön puitteissa julkisille sektoreille. (Tanhuamäki 2014)

Seinäjoen kaupunki kilpailuttaa pääasiallisesti myös pienet hankinnat, ja yli 200 000 euron hankinnat päättää kaupunginjohtaja. Alle 200 000 euron hankinnat hyväksyy hankintajohtaja. Yli 400 000 euron hankinnat tulevat pääasiallisesti hankintarenkaan hankintajohtajan päätettäväksi. (Tanhuamäki 2014)

Hankinnoissa käytetään aina avointa menettelyä, jotta kaikilla halukkailla olisi mahdollisuus osallistua tarjouskilpailuun. Julkisilla sektoreilla on oltava tämä menettely. Hankintastrategiana käytetään yleensä hajautettua strategiaa. (Tanhuamäki 2014)

Tilausprosessi tapahtuu toimipisteen (esim. päiväkotia) ja toimittajan välillä suoraan. Hankintatoimi ei ole tässä välikätenä, ellei eteen tule sopimukseen liittyviä rikkomuksia esim. toimitusajoissa epäselvyyksiä. Tilaukset tapahtuvat toimittajan/tilaajan omien järjestelmien kautta taikka puhelimitse. (Tanhuamäki 2014)

2.5 Elintarvikkeiden kilpailutus

Elintarvikehankinnoissa verrattuna tuote/palveluhankintoihin suurimmat erityispiirteet ovat hinnanmuutokset sekä toimitus ja logistiikka. Hinnanmuutokset voivat johtua sopimuskauden aikana muun muassa raaka-aineiden hinnanmuutoksista, tuottajien hintatasomuutoksista tai kausiluontoisista hintojen kokonaisarvoisista muutoksista, joita ovat useimmiten tuoretuotteet. Tuoretuotteille pyydetään toimittajilta useimmiten lyhyeksi ajanjaksoksi kerrallaan hinnat ja se alentaa riskillisää, mikä pienentää kustannuksia. Tuoretuotteissa hinta määräytyy kokonaan markki-

natilanteesta, kysynnän ja tarjonnan mukaisesti. (Elintarvikkeet tuoteryhmänä, 2014.)

Elintarvikkeita tilataan lähes joka päivä ja tästä johtuen toimitus ja logistiikka ovat suurenuslasin alla, vaikkakin kuljetuskustannukset eivät saa vielä suurta huomiota tarjouskilpailun vertailussa. Kuljetuskustannukset sisällytetään usein tuotteiden hintoihin, ja tätä pitää hankintayksikön pyrkiä tarkastelemaan, ja pyytämään hinnat erikseen. Varastoja suurentamalla hankintayksikkö säästää rahaa, kun kerralla tilataan enemmän raaka-aineita. (Elintarvikkeet tuoteryhmänä, 2014.)

Syyrakki (2009, 34) toteaa, että elintarvikkeita kilpailuttaessa tulisi ennemmin valintaperusteena käyttää kokonaistaloudellista etuisuutta. Jos hintaa pidetään ainoana kriteerinä, se ei useimmissa tapauksissa johda hyvään lopputulokseen. Jos hintaa kuitenkin tullaan käyttämään valintaperusteena, se tulee huomioida vähimmäisvaatimuksissa. Elintarvikehankinnoissa tärkeintä on lakisääteisen laatuvaatimuksen täytyminen.

Syyrakin (2009, 47) mukaan elintarvikehankinnoissa tuotteiden kriteereiden tulee olla hyvät ja laatuvaatimusten täyttämät. Kriteereiden asettamisessa tulisi pyrkiä hyvään mittavuuteen. Useimmiten, vaikka hintaa ei suositella pitämään kriteerinä, saa se silti suurimman painoarvon tai voidaan päätyä painoarvoon esim. hinta 30 % ja laatu 70 %.

Elintarvikehankinnoissa voidaan asettaa vähimmäisvaatimuksia sekä vertailukriteereitä. Tarjoajan tulee täyttää vähimmäisvaatimukset, ja vertailukriteerien avulla tehdään hankintapäätös. Esimerkiksi vähimmäisvaatimuksena on ilmoittaa kalapakkauksessa kalanpyyntialue, ja jos näin ole tehty, tarjous voidaan sulkea pois tarjouskilpailusta. Esimerkki vertailukriteeristä, tarjouspyynnössä toimitusaika vähintään 12 tuntia tilauksesta, on jos tarjoaja merkinnyt tarjoukseen, että toimitusaika on 18 tuntia tilauksesta, ei tarjoaja vain saa pisteitä kyseistä kohdasta. (Syyrakki 2009, 41–43)

Elintarvikehankinnoissa käytetään yleensä avointa menettelytapaa. Sen kautta on helppo antaa tietoon kaikille halukkaille tarjoajille kyseistä tarjouskilpailusta. Avointa menettelytapaa käyttäessä hankintastrategia yleensä ottaen on keskitetty tai hajautettu. Hankintayksiköt tilaavat elintarvikkeita joko suoraan toimittajalta tai tuk-

kukaupan kautta, mutta yleensä suuret organisaatiot ovat kontaktissa suoraan toimittajaan, mutta pienemmät organisaatiot käyttävät tukkupalveluita. (Elintarvikkeiden hankintaohjeistus: Hankinnan valmistelu: Hankintastrategia 2014)

Elintarvikkeita hankkiessa on lähiruuan merkitys korkealla. Tarjouspyynnössä pyritäänkin käyttämään ominaisuuksia liittyen muun muassa turvallisuuteen, laatuun, tuoreuteen, toimitusaikoihin ja pakkauksiin sekä painottamaan kokonaistaloudellisuutta. Näiden avulla lähituottajillakin on mahdollisuus osallistua elintarvikkeiden tarjouskilpailuun. (Syyrakki 2009, 49.)

2.6 Seinäjoen kaupungin hankintaprosessi elintarvikehankinnat

Elintarvikehankinnat kilpailutetaan yhteistyössä Lapuan kaupungin, Seinäjoen koulutuskuntayhtymän sekä Seinäjoen seurakunnan kanssa, ja vuositasolla euromääräinen summa on noin 3 005 000 euroa ilman alv:tä. Tähän sopimukseen sisältyy kuivaelintarvikkeet, maitotaloustuotteet, pakasteet ja lihatuotteet. Näiden tuotteiden sopimuskausi on tällä hetkellä yksi vuosi + yksi optiovuosi. Samalla kokoonpanolla kilpailutetaan myös valmis- ja erityisruokatuotteet. Näiden arvo vuositasolla on n. 580 000 euroa ilman alv:tä. (Tanhuamäki 2014)

Satokausituotteista on olemassa kaksi erillistä sopimusta, ja nämä tuotteet kilpailutetaan yhteistyössä ainoastaan Seinäjoen seurakunnan kanssa. Sopimukset ovat toinen ruokaperunasta ja toinen tuoreista juureksista ja vihanneksista. Vuositasolla euromääräinen summa on n. 316 000 euroa ilman alv:tä. Yhdessä Lapuan kaupungin sekä Seinäjoen seurakunnan kanssa kilpailutetaan leipomotuotteet. Näiden vuositasoinen euromäärä on 85 000 euroa ilman alv:tä. (Tanhuamäki 2014)

Yhteensä elintarvikkeiden hankintakokonaisuus euromääräisesti on vuosittain n. 3 986 000 euroa ilman alv:tä, josta Seinäjoen kaupungin osuus on n. 2 845 000 euroa (Tanhuamäki 2014).

2.6.1 Tarjouskilpailu

Tarjouskilpailussa tullaan hyvin tarkasti tarkastelemaan, että tuotteet ovat laadukkaita ja hinnaltaan ovat kohtuullisia. Logistiikkaketjun kustannustehokkuus sekä sen turvallisuusnäkökohdat ja toiminnan vaikutus ympäristöön ovat tarjouskilpailuissa myös erityistarkkailussa.

Laatukriteereinä tarjouspyynnöissä (Liite 1.) käytetään tuoteryhmäkohtaisesti, ravitsemuksen lisäksi;

- tuoreutta
- tasalaatuisuutta
- toimitusaikaa
- laatu- ja kokoluokkaa
- suola- ja rasvapitoisuutta
- sokeri- ja mehupitoisuutta
- jne.

Tavoitteena on minimoida kovien rasvojen sekä suolan käyttöä, ja ottaa käyttöön pehmeät rasvat ja kuitua enemmän ruokavalioon. Ravitsemuksellisia laatuarvoja tullaan aina käyttämään tarjouspyynnössä, sekä näiden lisäksi voidaan käyttää tuoteryhmäkohtaisia laatukriteereitä. (Tanhuamäki 2014)

Tarjoajilta tullaan pyytämään tarjouspyyntöihin koskevaa 'Tarjoajien kelpoisuuden arviointi' lomaketta (Liite 2). Tämän avulla tarjoajaa tullaan arvioimaan, että onko tarjoaja kelpoinen ja soveltuva tarjouskilpailuun. (Tanhuamäki 2014)

3 Tutkimuksen toteuttaminen

Tutkimus toteutettiin kyselylomakkeen muodossa. Kysely rakennettiin Webropol-ohjelmassa, jonka kautta vastaajille lähetettiin sähköpostitse kyselyyn linkki, josta pääsivät kyselyyn vastaamaan. Kysely lähetettiin sähköpostitse, koska se koettiin helpoimmaksi ja nopeammaksi tavaksi.

3.1 Tutkimusmenetelmä ja kyselylomake

Tutkimusmenetelmänä käytettiin kvantitatiivista sekä kvalitatiivista tutkintamallia. Kyselylomake sisälsi enimmäkseen avoimia kysymyksiä, mutta myös muutamia valintakysymyksiä. Avoimilla kysymyksillä pyrittiin saamaan vastaajilta mahdollisimman paljon omaa ajatusta ja mielipidettä Seinäjoen kaupungin tarjous- sekä hankintaprosessista.

Vaihtoehtokysymyksissä käytettiin ainoastaan neliportaista asteikkoa:

- täysin samaa mieltä
- jokseenkin samaa mieltä
- jokseenkin eri mieltä
- täysin eri mieltä

Tällä neliasteikolla pyrittiin saamaan vastaaja vastaamaan jotain, eikä annettu edes niin sanottua keskimmäistä vaihtoehtoa, joka yleensä on 'en osaa sanoa' vastaus.

Kyselylomake (Liite 3) pyrittiin tekemään nopeasti vastattavaksi, sekä helposti ymmärrettäväksi ja tässä onnistuttiin. Lomake tehtiin tiiviissä yhteistyössä toimeksiantajan kanssa, sekä opinnäytetyön ohjaaja antoi myös omaa mielipidettään 'mikä olisi hyvä' periaatteella. Lomake jaettiin kolmeen eri pääkohtaan;

- tarjousprosessi

- sopimuksen aikainen eläminen
- yhteistyö

Tällä pyrittiin jakamaan kyselylomake järkeviin alueisiin, jotta vastaaminen olisi helpompaa. Kysymyksissä oli myös selityksiä, joka tarkensivat vielä, mitä kysymyksessä haluttiin vastaajan vastattavaksi, ja näin ollen vastaaja myös ymmärsi mitä haettiin.

3.2 Kohderyhmä

Kyselyyn toimeksiantajan halusi otettavan 8 (kahdeksan) eri yritystä elintarvikealalta. Näitä yrityksiä olivat:

- Atria Oyj
- Valio Oy
- Kespro Oy
- Wihuri Oy
- Tukkutalo Heinonen Oy
- Lapuan Leipä Oy
- Kauhajoen LaatuLeipurit Oy
- Fazer Leipomot Oy

3.3 Kyselyn toteuttaminen

Kysely toteutettiin 1.10.–15.10.2014, jonka aikana vastaajilla oli mahdollisuus vastata kyselyyn sähköpostitse lähetetyn linkin kautta. Kyselyyn vastaaminen tapahtui anonymisti, joten tuloksissa ei näy mikä yritys vastannut mitään. Muutamiaan yri-

tykseen lähetettiin kahdelle eri henkilölle kyselylomake, millä pyrittiin saamaan enemmän eri mielipiteitä ja kommentteja.

Vastaajia muistutettiin vastaamaan kyselyyn muistutusviesteillä, sekä lähempänä päättymispäivämäärää muutamaan yritykseen otettiin yhteyttä puhelimitse ja kysyttiin vastaamismahdollisuuksista. Tämä ei kuitenkaan saanut kaikkia yrityksiä vastaamaan kyselyyn, mutta tähän tulokseen ollaan tyytyväisiä, kun ensin näytti siltä että vastauksia ei saada kuin ainoastaan kolme (3) kappaletta.

4 Tulokset ja kehittämisehdotukset

4.1 Vastaaajien määrä

Kahdeksasta (8) yrityksestä kuusi (6) vastasi kyselyyn, eli prosentuaalisesti yrityksistä vastasi 75 %. Henkilömäärällisesti kysely lähetettiin 12 eri henkilölle, ja vastauksia saatiin kahdeksalta (8) henkilöltä eli prosentuaalisesti 67 %. Määrä on hyvä vaikka ensin odotukset olivatkin siinä, että kaikki vastaajat saataisiin vastaamaan kyselyyn. Kahdesta yrityksestä kaksi henkilöä vastasi yhdessä kyselyyn, joten kuvioissa vastaaajien määrä on kuusi (6).

4.2 Kyselyn tulokset

Lomake jaettiin kolmeen eri pääkohtaan

- tarjousprosessi
- sopimuksen aikainen eläminen
- yhteistyö

Tulokset tullaan jakamaan näiden kolmen pääkohdan alle.

4.2.1 Tarjousprosessi

Vastaaajien ensimmäinen kysymys oli kyselyssä 'Millainen on mielestänne Seinäjoen kaupungin elintarvikkeiden tarjouspyyntö- ja tarjousprosessi?' Kysymyksessä oli selvennetty selitteeksi, millaisia ajatuksia ja tuntemuksia prosessi herättää.

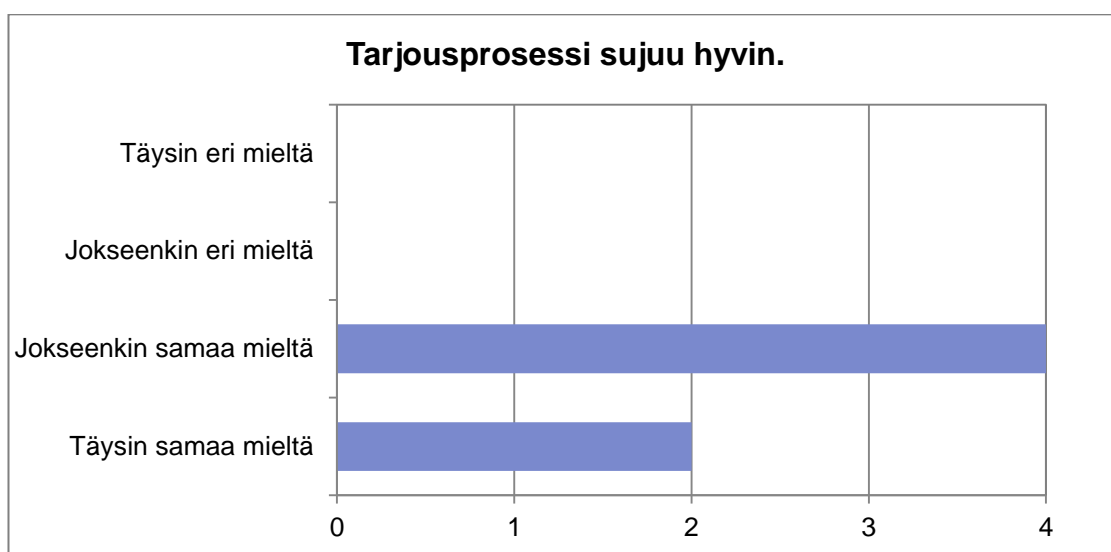
Vastajat olivat kokeneet sen selkeäksi ja ytimekkääksi, tarjouspyynnön vaatimukset ovat realistiset ja tarjouspyynnön koettiin selkeytyneen aiemmasta. Positiivisena koettiin teknistä vuoropuhelua tärkeistä kilpailukriteereistä. Korjattavaa kuitenkin löytyi. Osa vastaajista koki työn määrän suureksi, koska tuotemäärä on valtava

verrattuna muihin samankokoisiin kuntiin. Aikataulu koettiin pienelle yritykselle liian tiukaksi, ja tarjouspyyntö voisi olla hieman joustavampi.

Tuotemäärä on ollut suuri verrattuna vastaavan kokoisiin muihin kuntiin. Näin ollen tarjousten teko hieman työllistäväämpää kuin normaalisti.

Ihan OK. Hieman joustavampi voisi olla.

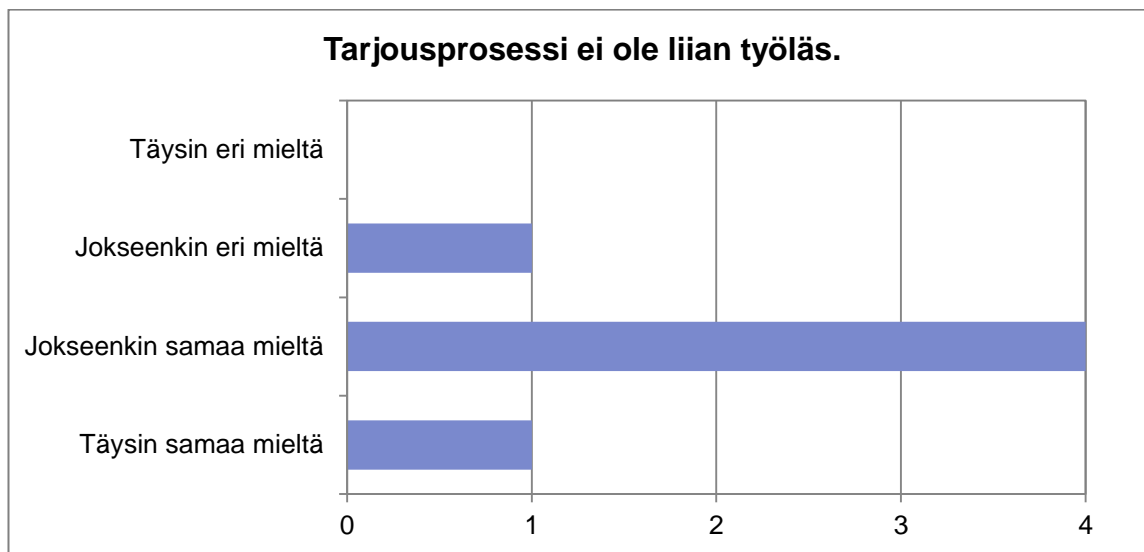
2-4. kysymykset käsittelevät tarjousprosessin ymmärtämistä. Kysymys 2. käsittelee tarjousprosessin sujuvuutta. (Kuvio 2)



Kuvio 2 Tarjousprosessin sujuvuus, n=6

Tarjousprosessi koettiin sujuvaksi, sillä neljä yritystä oli jokseenkin samaa mieltä ja kaksi täysin samaa mieltä väitteestä, että tarjousprosessi sujuu hyvin.

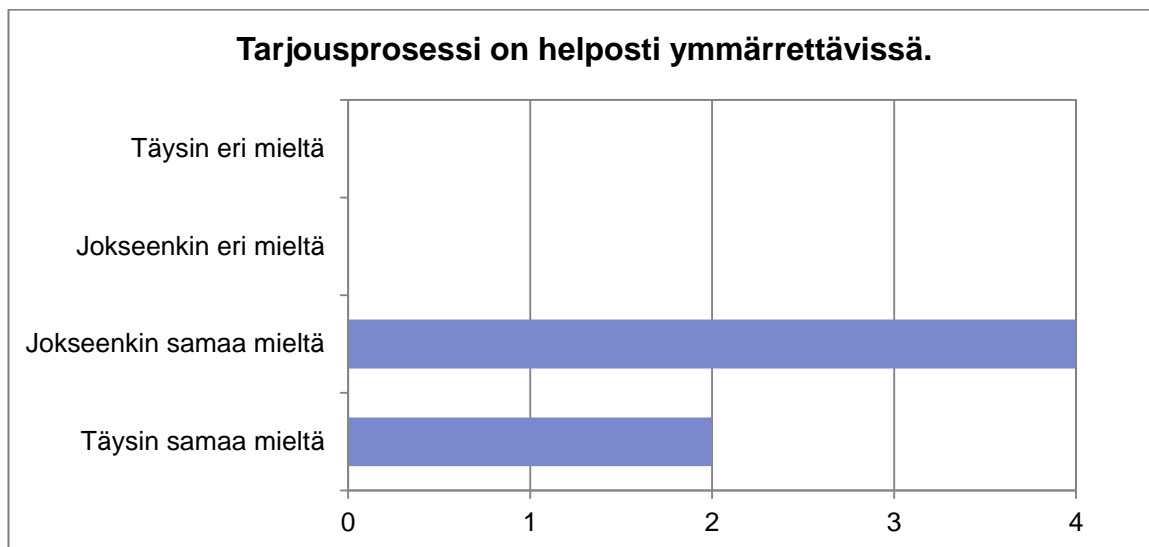
Kysymys 3. koski tarjousprosessin työllistyväisyyttä, että se ei ole liian suuri.
(Kuvio 3)



Kuvio 3 Tarjousprosessin työllistyväisyys, n=6

Vastaajat kokivat olevansa jokseenkin samaa mieltä, ja yksi oli vastannut olevansa täysin samaa mieltä, ettei tarjousprosessi ole liian työläs. Yksi yrityksistä koki olevansa jokseenkin eri mieltä.

Kysymys 4. koski tarjousprosessin ymmärrettävyyttä. Vastaajilta kysyttiin onko tarjousprosessi helppo ymmärtää. (Kuvio 4)



Kuvio 4 Tarjousprosessin ymmärrettävyys, n=6

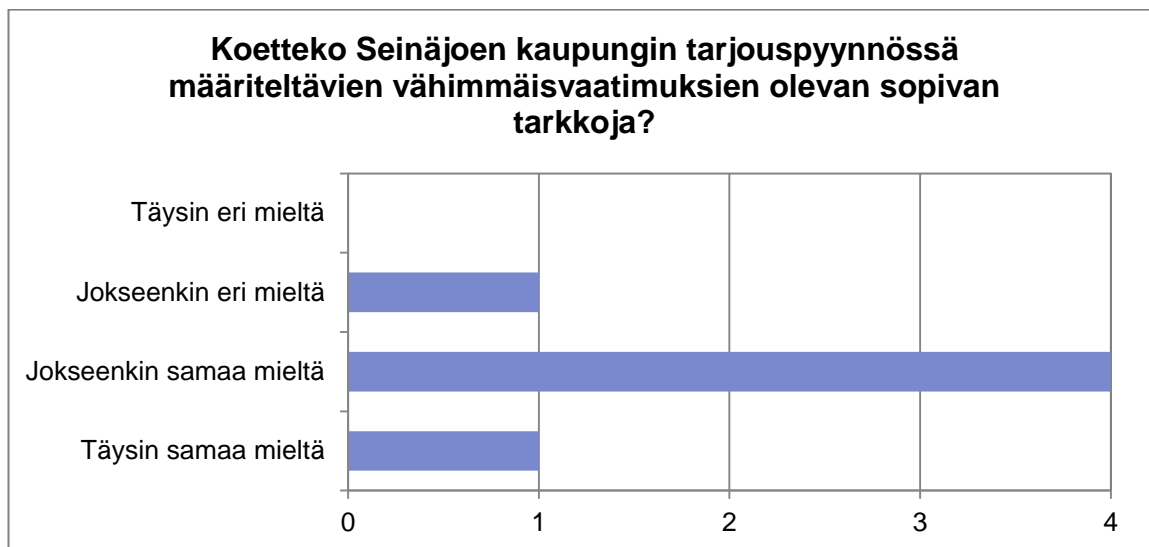
Vastaajat olivat enimmäkseen jokseenkin samaa mieltä, ja kaksi vastaajista koki olevansa täysin samaa mieltä, että tarjousprosessi on helposti ymmärrettävissä.

Kysymys 5. oli vapaamuotoinen, jossa haluttiin yleistä kommentointia tarjousprosessista. Vastaajat kokivat tarjousprosessin markkinavuoropuhelun hyväksi, kiittivät kaiken materiaalin olevan sähköisessä muodossa. Tärkeänä pidettiin, jos olisi mahdollisuus kommentoida tuotteiden kriteereitä etukäteen, sopimusaikaa haluttiin kaksivuotiseksi sekä palautetta tuli siitä, että edellisen hankinnan tarjousprosessin on vielä kesken.

Hyvä että meillä on ollut mahdollisuus käydä markkinavuoropuhelua ennen tarjouspyynnön julkaisua. Toivottavasti tästä on ollut apua myös tarjouspyynnön suunnittelussa.

Kysymyksessä 6. kun kysyttiin, löytyykö tarjouspyynnöstä nopeasti ja helposti kaikki tiedot, ja kaikki vastaajat kokivat, että nämä tiedot löytyvät helposti.

Kysymys 7. jakoi hieman yritysten mielipiteitä. Kysymys koski Seinäjoen kaupungin vähimmäisvaatimuksia, tarkkuustasoa. (Kuvio 5)



Kuvio 5 Tarjouspyynnön vähimmäisvaatimukset, n=6

Yksi yritys oli täysin samaa mieltä ja suurin osa jokseenkin samaa mieltä siitä, että vähimmäisvaatimukset ovat sopivan tarkkoja. Yksi yritys oli jokseenkin eri mieltä. Kysymys 8. jatkui seitsemännestä kysymyksestä, miten näitä tarjouspyynnön vähimmäisvaatimuksia tulisi muuttaa. Yksi yrityksistä haluaisi hyväksyttävän osatarjouksia laajemmin. Suola- ja kuitupitoisuuksien vaatimuksia koettiin haasteellisena, ja yksi vastaajista heitti vastakysymyksenä kävisivätkö kouluruokasuositukset, koska markkinoilta on vaikea löytää tuotteita Sydänliiton suosituskriteereitä käyttäen.

EU-koulumaitotuen hallinnointi tarjouspyynnön edellytyksenä säästäisi asiakkaan työtä ja aikaa.

Pyytäisin selkeyttämään vaatimusta 'tuotetiedot löydettävä synkka tietokannasta' Koskeeko vaatimus tukkuliikkeitä private-label tuotteiden osalta, perinteisesti sinfos / synkka teollisuuden käytössä oleva tietokanta.

Spekseistä voisi poistaa viipevaatimukset.

Kysymys 9. käsitteli paikallisuutta. Miten vastaajien mielestä paikallisuuden mahdollisuuksia voisi kehittää tarjouskilpailussa. Vastaajat kokivat, että tarjouskilpailussa tulisi hyödyntää toimitusaikoja, tilaustoimitusrytmiä, logistisia syitä sekä ongelmatilanteiden järjestelyt tulisi ottaa huomioon. Edellytyksenä voisi olla, että tuotteet tulisivat suoraan paikalliselta toimittajalta. Tulisi ottaa enemmän osatarjouksia huomioon. Yksi vastaaja koki, että pitäisi ottaa kaksi rinnakkaisvaihtoehtoa. Koettiin, että koululaisten mielestä muutama vaihtuva tuote on tylsää, näin emännät voisivat vaihdella tuotteita.

Mikäli asiakkaalla on tiedossa paikallisia toimittajia joiden tuotteita asiakas haluaa käyttää, olemme valmiit neuvottelemaan tuotteiden toimittamisesta oman logistiikkamme kautta.

Mikäli paikallinen toimittaja täyttää vaadittavat kriteerit mm. toimitusvarmuuden, tilausjärjestelmien ym. osalta on mahdollisuus lisätä paikallisia toimittajia tukkutoimittajan logistiikkaan jolloin logistiikka asiakkaalle tehostuu ja paikallisten toimittajien käyttö mahdollistuu.

Tehdä pyyntöjä niin, että paikallisilla on mahdollisuus toimittajaksi. Tai sitten ottaa kakkostoimittajiksi paikallinen.

Yksi vastaajista koki että paikallisuuden mahdollisuuksia hyödynnetään nykyisellään jo hyvin.

Kysymys 10. koski kokonaisuudessaan tarjousprosessia sekä kilpailua. Kysyttiin miten sitä haluttaisiin vastaajien mielestä kehittää. Vastaajat kokivat, että hyvään suuntaan on menossa, mutta pieniä korjauksia silti haluttaisiin. Muun muassa tulisi osatarjoukset ottaa huomioon, säännölliset seurantapalaverit kaksi kertaa vuodessa elintarviketyöryhmän kanssa, tuotevalikoimaa tiivistetyemmäksi ja sopimuskausi vähintään kaksi vuotta. Yksi vastaajista ehdotti, että voisi aina ottaa ykkös- ja kakkostoimittajan.

Hankintayksikkö voisi kutsua potentiaalisia tarjoajia markkinavuoropuheluun niin että toimittajilla olisi mahdollisuus kertoa tapaamisessa omat näkemyksensä tarjouspyyntöön liittyen. Toki on hyvä, että nyt olemme saaneet kommentoida tarjouspyyntöä etukäteen, mutta paikalla tapaamisesta saataisiin enemmän hyötyä molemmiin puolin.

Sähköisen tarjouspalvelun käyttö hankintaprosessissa hyödyttäisi tarjoajaa ja hankintayksikköä.

Lomakkeen loppuun voisi laittaa mahdollisuuden tarjota jotakin oma-valintaista mitä lomakkeessa ei valmiina ole.

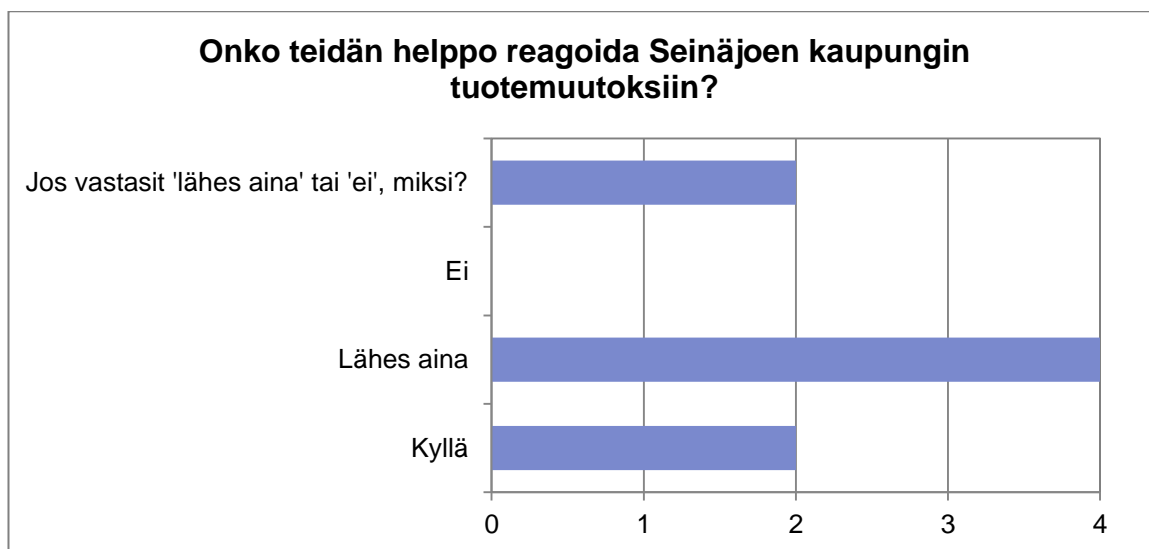
4.2.2 Sopimuksen aikainen eläminen

Kysymys 11. koski sitä kuinka merkittävä Seinäjoen kaupungin rooli on vastaajien asiakaskunnassa. Kaikki vastaajat pitivät sitä erittäin merkittävänä.

Asiakkuus on meille erittäin merkittävä. Sekin on hienoa, että asiakas on joka maksaa aina eräpäivänä laskunsa :)

Rooli on merkittävä suurien volyymien vuoksi.

Kysymyksessä 12. kysyttiin toimittajilta kuinka helppo heidän on reagoida Seinäjoen kaupungin tuotemuutoksiin, jos sopimuksella oleva tuote halutaankin muuttaa johonkin toiseen.



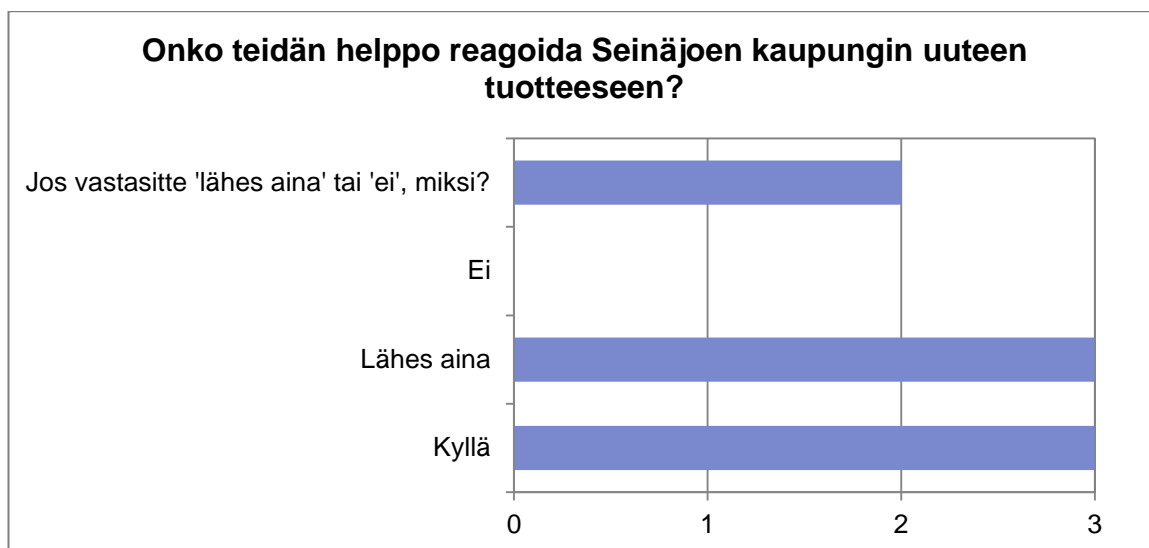
Kuvio 6 Tuotemuutokset, n=6

Kuten kuviosta 6 voi havaita, kaikki vastaajat kokivat pystyvänsä reagoimaan tuotemuutoksiin. Kommentteja liittyen muutoksiin:

Jos toivomanne tuote on jo valikoimissamme, vaihto onnistuu.

Lähes kaikkiin pyyntöihin on pystytty vastaamaan.

Kysymys 13.liittyi toimittajien uuden tuotteen reagoitukykyyn.



Kuvio 7 Uuden tuotteen reagointi, n=6

Kuviosta 7 sekä toimittajien kommentteista huomaa, että vaihto sujuu helposti. Jos, tuotetta löytyy jo entuudestaan toimittajan valikoimista.

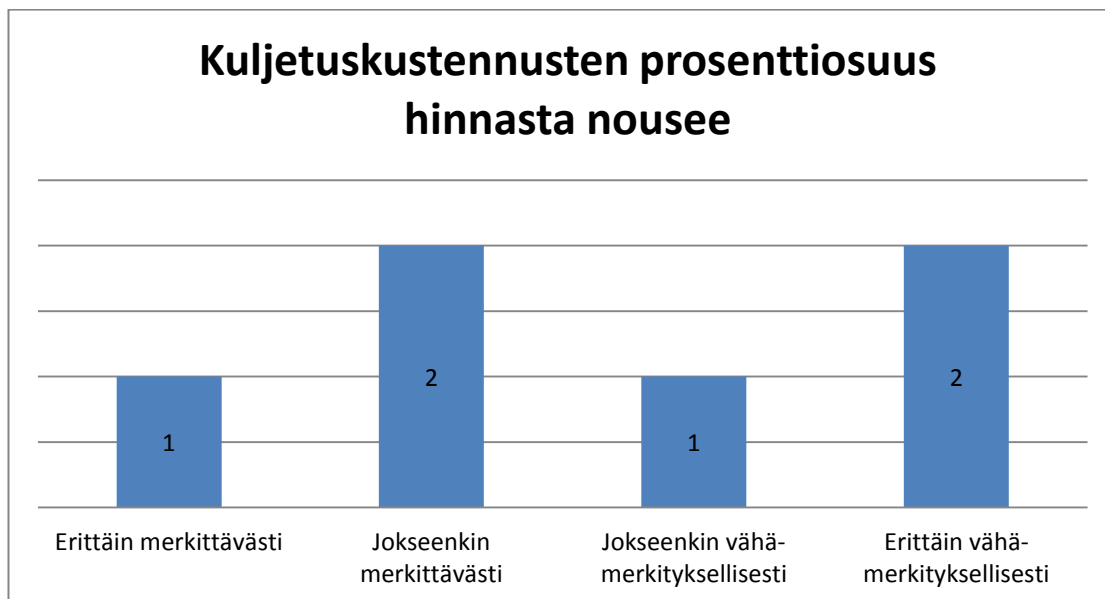
Tuotekehittely vaatii aikaa. Jos löytyy tuote olemassa olevista, vaihto ja toimitus hoituvat hyvinkin nopeasti.

Jos, tuote on jo valikoimissamme, uusi tuote voidaan lisätä sopimukseen.

Kysymys 14. käsitteli tavaroiden tilauksia ja toimituksia, sujuvatko ne moitteettomasti eri Seinäjoen toimipisteissä. Kaikki vastaajat olivat vastanneet kyllä.

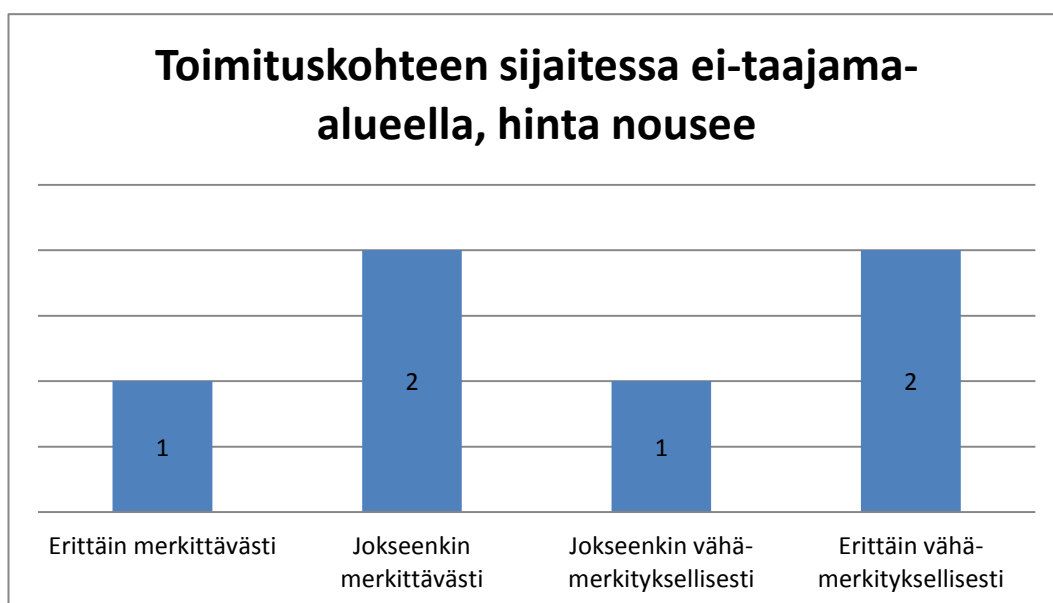
Kysymyksessä 15. kysyttiin 'Kuinka toimipisteen, esim. koulun tai ryhmäperhepäiväkodin etäinen sijainti vaikuttaa elintarvikkeiden hinnan muodostumiseen?'. Kysymys oli jaettu vielä alempiin kysymyksiin 'Kuljetuskustannusten prosenttiosuus

hinnasta nousee' sekä 'Toimituskohteen sijaitessa ei-taajama-alueella, hinta nousee'.



Kuvio 8 Kuljetuskustannusten osuus hinnasta, n=6

Kuviosta 8 voidaan havaita, että puolella yrityksistä tuotteen kuljetuskustannus ei vaikuta hintaan ainakaan merkittävästi, jos toimitus toimipiste sijaitsee kauempana. Yksi vastaajista kuitenkin ilmoitti, että tuotteen hinta nousee erittäin merkittävästi.



Kuvio 9 Toimituskohteen sijaitessa ei-taajama-alueella, n=6

Toimituskohteen sijaitessa ei-taajama-alueella hinnan nousu on epäselvää, kuten kuviosta 9 voi havaita. Puolet vastaajista ilmoitti että, vaikuttaa vähän, ja puolet että jokseenkin merkittävästi ja yhdellä vastaajista erittäin merkittävästi.

Kysymys 16. oli lomakkeen tärkein ja hiotuin kysymys 'Mitkä alueet ovat Seinäjoen kuljetusten kannalta kalleimpia?'. Vastaajat pitivät sellaisia alueita kalleimpina, minne tilattiin pieniä määriä ja jotka syrjässä, ja joiden lähettyvillä ei ole muita asiakkaita esim. kauppoja.

Kaukaisimmat toimipisteet syrjäkylillä, koska eivät ole edes päätien varrella ja toimituserät ovat todellakin pieniä ja toimitusajat/vaatimukset kohtuuttomia. Syrjäkylät eivät voi saada samaa palvelua kuin kantakaupungin isot toimipisteet.

Ne toimipisteet johon kuljetetaan vähiten kiloja / toimitus.

Sijaintia merkityksellisempi kustannusten osalta on toimituskoko eli yksikön koko.

Eriäviä mielipiteitä tuli yhdeltä vastaajalta, joka koki, ettei tällaisten kuljetusseikkojen saisi vaikuttaa tuotteen hintaan.

"Emme laske yksittäisiä kaukaisempia yksiköitä erikseen, ne eivät korota hintaa. Laskemme kokonaistoimituksen arvon ja siihen sitten kulkevat tuotteet kaikkiin yksiköihin, vaikka käytännössä kalliimpaa tiettenkin on kuljettaa pieniä määriä kauan. Ne eivät kuitenkaan ole merkittäviä kokonaisuuden kannalta. Palvelu on merkittävä osa toimintaamme. Toivottavasti sekin huomioidaan joskus valintoja tehtäessä hinnan lisäksi."

Kysymys 17. liittyi vastaajien tuotteiden tuoreuteen sekä toimitusaikoihin. Kaikki vastaajista koki vastaavansa hyvin tai kohtuullisesti eri toimituspaikkojen vaatimuksiin liittyen tuotteiden tuoreuteen, tuotteiden toimituskellonaikoihin sekä tuotteiden toimituspäiviin.

Kysymys 18. käsitteli vastaajien mahdollisuutta toteuttaa Seinäjoen kaupungin toiveita tuotteisiin liittyen esim. suolapitoisuus. Suurin osa vastaajista vastasi kyllä pystytään vaikuttamaan, mutta myös oli hieman vaikeuksia toteuttaa pyyntöjä.

Enimmäkseen kyllä, paitsi ravitsemukselliset arvot osittain liian tiukat elintarvikemarkkinat ja kuluttajatottumukset huomioiden.

Kuuntelemme asiakastoiveita herkällä korvalla ja toteutamme niitä mahdollisuuksiemme mukaisesti.

Ei onnistu kaikissa tuotteissa, yleensä irtovaatimus tai suolavaatimus on vaikea.

Kysymys 19. keskittyi ympäristöystävällisyyteen. Kysymyksessä kysyttiin, miten sitä voisi vastaajien näkökulmasta parantaa pakkauksissa ja toimituksissa. Vastajat kokivat, että parhaan hyödyn saa siitä, kun tilaus keskitetään. Ettei tilata vain yhden päivän tuotteita, vaan tilataan hieman pidemmälle. Huomioon tulisi ottaa lisäksi kierrätettävät pakkaukset, alustat, laatikot jne. Sopivat pakkauskoot asiakasta ajatellen vähentävät hävikkiä sekä pahvilaatikoita kierrättäessä ympäristöystävällisyys tulisi huomioida. Yksi vastaajista kuitenkin koki että ympäristöasiat huomioidaan toiminnassa jo hyvin.

Tämä asia koskee suurelta osin teollisuutta, mutta ympäristökuormituksen vähentämiseen tukkuliike pyrkii vaikuttamaan tehostamalla asiakkaan logistiikkaa sekä kehittämällä itse private-label tuotteita, jotka vastaavat asiakkaan tarvetta mahdollisimman hyvin. esim. sopivat pakkauskoot vähentävät hävikkiä sekä pakkausjätettä.

Ympäristötehokkuus ja – ystävällisyys on yksi tärkeistä vastuullisuustavoitteiden osa-alueista. Yrityksellä on ympäristötavoitteet ja mittarit, niistä raportoidaan Yritysvastuuraportissa vuosittain. Yritysvastuuraportin toimitamme halutessanne.

4.2.3 Yhteistyö

Kysymys 20. kysyttiin, kokeeko vastaaja olevansa tarpeeksi yhteydessä asiakkaaseen Seinäjoen kaupunkiin. Kaikki vastaajat vastasivat kyllä.

Kysymys 21. kysyttiin, mitä vastaajat toivoisivat enemmän Seinäjoen kaupungilta yhteistyön puitteissa. Vastauksia vastaajilta tuli mm. toivomusta yhteistyöpalaverista kaksi kertaa vuodessa, kysyntäpiikkien ennakointi paremmalle tasolle, sitou-

tumista ja yhteisten tavoitteiden määrittelemistä. Yksi vastaajista koki, ettei tarvitse muuttaa mitään, kaikki toimii sinällään jo hyvin.

Elintarviketyöryhmän ja hankinnan yhteispalavereja esim. 2 x vuodessa, tuotetestauksia, yhteistyössä suunniteltuja ja räätälöityjä koulutuksia asiakkaiden tarpeiden pohjalta.

Tarjouspyyntökommentit toimittajilta ennen tarjouspyynnön julkistusta. Ei välttämättä joka kerta, mutta ainakin silloin tällöin.

Palautetta tulee kyllä emänniltä aika hyvin. Sekä ruusuja että risuja tarpeen mukaan. Molemmat parantavat yhteistyötämme.

Kysymys 22. jatkui edellisestä ja tässä kysyttiin mitä paremmalla yhteistyöllä voisi saavuttaa vastaajien mielestä. Vastaajat kokivat, että voitaisiin saavuttaa tyytyväisempiä asiakkaita, ateriat maistuvimmiksi ja hinta oikeaksi, pienempiä kustannuksia ja parempaa kustannustehokkuutta sekä ylipäättään yhteisten prosessien tehostuminen ja palautteen antaminen puolin ja toisin.

Tarjoajan kannalta helpompi / parempi tarjouspyyntö. Jolloin mahdollisesti lisäkysymyksiä liittyen tarjouspyyntöön tulee vähemmän. Tämä säästää myös tarjouspyynnön tekijän aikaa.

Tyytyväisempiä asiakkaita, kustannustehokkuutta, uusia ideoita toimintaan, vuorovaikutusta, kehitysehdotuksia ja palautetta puolin ja toisin.

Kysymys 23. käsitteli Seinäjoen kaupungin kustannustehokkuutta, miten sitä voisi vastaajien näkökulmasta parantaa. Osa vastaajista ei osannut/halunnut vastata tähän kysymykseen.

Esim. EU-koulumaitotuen hallinnoinnin siirtäminen tavarantoimittajalle, jakeluyhteistyö tavarantoimituksissa.

Nyt julkaistun tarjouspyynnön tuotemäärä on järkevä, hintapanostukset voidaan kohdistaa volyymiltään merkittäviin tuotteisiin, esim. ruokalistojen tuotteistaminen, käytettävän tuotevalikoiman supistaminen, oikeata tuotteet erilaisiin ruokiin ja keittiötuotantoprosesseihin.

Kysymys 24. 'Koetteko saavanne ajoissa tietää lähestyvistä Seinäjoen kaupungin elintarvikekilpailutuksesta?' Kaikki vastaajat olivat vastanneet kyllä. 25. kysymys jatkui tästä ja kysyttiin, kilpailutetaanko elintarvikkeet riittävän usein. Kaikki vastaajat olivat sitä mieltä, että kyllä paitsi yksi vastaaja koki että 2 vuotta + 2 yksittäistä optiovuotta olisi sopiva.

Kysymys 26. oli vapaan sanan kohta. Tässä kohdassa sai antaa vapaata kommenttia Seinäjoen kaupungille yleisesti. Kaikilta tuli positiivista kommenttia ja kiitettiin yhteistyövuosista sekä toivottiin sen jatkuvan. Yhteistyön koetaan olevan hyvää ja yhdessä siitä saa vieläkin paremman.

Kiitos Seinäjoen kaupungille, että huomioitte ja annatte mahdollisuuden lähialueen elintarviketoimijoille kilpailutusprosessin kautta. Koko Seinäjoen alueen kannalta kokonaistaloudellinen edullisuuden huomiointi kilpailutuksessa on tärkeää.

Kiitos mukaville emännille. Vuosien saatossa on opittu tuntemaan toisiamme ja sähköpostillakin asioiden saamme hauskoja ja piristäviä viestejä puolin ja toisin. asiat hoituvat, mutta mukava on saada piristystä päivään. Kiitos pitkäaikaisesta yhteistyöstä, joka toivottavasti saa vielä jatkua.

Yhteistyö on mielestämme ollut oikein hyvää ja siitä olemme kiitollisia. Yhdessä kehittäen saamme tästä entistä paremman.

Yhteistyö on mielestämme sujunut hienosti, toivomme yhteistyön jatkuvan.

5 Johtopäätökset ja oma pohdinta

5.1 Johtopäätökset

Työn tutkimuksen tavoitteena oli saada tietoon toimittajilta, kuinka tärkeä asiakas Seinäjoen kaupunki on heille ja miten tarjous- sekä hankintaprosessia voisi kehittää, ja tässä onnistuttiin. Tutkimuksessa oli toisena suurena asiana saada tietoon, miten toimittajat kokevat Seinäjoen kaupungin elintarvikkeiden tarjous- sekä hankintaprosessin. Vastauksia tähän saatiin, kuudelta keskeiseltä tavarantoimittajalta.

Yleisesti ottaen tuloksista huokuu toimittajien tyytyväisyys Seinäjoen kaupunkiin asiakkaana, mutta myös pieniä korjaamisen tarpeita löytyi. Tarjouspyyntöön haluttaisiin pieniä muutoksia, jotta asiat menisivät nopeammin eikä vastaaminen veisi niin suurta työmäärää. Tapaamisia elintarviketyöryhmän kanssa haluttaisiin kerran kaksi vuodessa sekä osatarjouksien huomioon ottamista paremmin. Kysymyksessä 11. kysyttiin asiakkuuden tärkeydestä, ja kaikki vastaajat vastasivat, että kaupunki on tärkeä asiakas. Suurien volyymien vuoksi Seinäjoen kaupunki on asiakkuuden kärjessä.

Jatkotoimenpiteenä opinnäytetyöntekijä voisi ehdottaa elintarviketyöryhmän tapaamisia kaksi kertaa vuodessa toimittajien kanssa, koska suurin osa tuloksista viittasi siihen, että tämänkaltaista toimintaa haluttaisiin. Kommentteja ja tuloksia katsoessa kaikkea pieniä muutoksia, joita hankintatyöryhmä voisi ottaa huomioon toimintaansa parantamisessa. Yleisesti ottaen suuria muutoksia ei tarvitse tehdä, mutta muutamalla pienellä muutoksella saataisiin yhteistyö toimittajien kanssa vieläkin paremmaksi.

Kokonaisuudessaan Seinäjoen kaupunki täyttää hyvän hankintaprosessin edellytykset. Suuria negatiivisia kommentteja ei tässä kyselyssä tullut ilmi, ainoastaan pieniä korjauksia.

5.2 Oma pohdinta

Opinnäytetyö lähti liikkeelle siitä, kun kysyin ohjaajaltani, mistähän mahtaisin tehdä opinnäytetyöni. Kysyin jo muutamasta muusta yrityksestä opinnäytetyön mahdollisuudesta, mutta se ei vienyt sen pidemmälle. Ohjaajani innoittamana otin vielä yhteyttä Seinäjoen kaupungin materiaalihallinnossa hankintajohtaja Mikko Tanhuamäkeen, ja hän oli heti mukana. Heillä oli juuri tehty sisäinen kysely tilauksien sekä hankintaprosessin toimivuudesta, joten minulle olisi aihe tehdä ulkoisille toimittajille kyselyä tarjous- ja hankintaprosessiin liittyen. Itselläni oli koko ajan visio että halusin tehdä hankintaan liittyvää opinnäytetyötä, ja tämän työn kautta se onnistui paremmin kuin hyvin. Olin ollut aiemmin viiden (5) kuukauden työharjoittelussa toisessa hankintakeskuksessa. Täällä tuli nähtyä hankintapuoli laajasti ja huomasin kiinnostukseni hankintoihin.

Teoriapohjaksi minulle työhön tuli 'millainen on hyvä hankintaprosessi' periaatteella, joka auttaa lukijaa ymmärtämään, mitä on ylipäättään hankinta ja sen kautta ymmärtämään, mistä tutkimuksessa on kyse. Tutkimus muokkaantui lopuksi toimeksiantajan tapaamisilla sellaiseksi, että haluttiin tietää, kuinka tärkeä asiakas kokonaisuudessaan Seinäjoen kaupunki on eri elintarvikeyrityksille sekä miten tarjous- ja hankintaprosessia voisi heidän mielestään kehittää. Toimeksiantajalta sain kattavan listan yrityksistä joita haluttiin ottaa mukaan, mitä kysymyksiä haluttiin kysyä sekä yhteyshenkilöiden tiedot. Kysely keskittyi näin ollen elintarviketoimittajiin joita otettiin kyselyyn mukaan kahdeksan (8) yritystä. Mielenkiinnolla tartuin haasteeseen, ja jo tässä vaiheessa olin innokkaana miettimässä, kuinka tästä eteenpäin, ja into oli valtava saada työ eteenpäin.

Seuraavaksi alkoi opinnäytetyösuunnitelman laatiminen, joka auttoi hahmottamaan, millainen opinnäytetyöstäni tulee. Teoriaosuuden hioin jo tässä vaiheessa suhteellisen valmiiksi, ja se helpottikin itse opinnäytetyön tekemistä. Olin ja olen vieläkin erittäin kiinnostunut hankinnasta ja koko hankintaprosessista, joten teorian kirjoittaminen tuli todella luonnostaan, ja kun tiesi jo aiemmin hankinnasta jotain, sai kirjallisuudesta vielä enemmän tarkempaa tietoa. Tämä palo ajoi koko ajan eteenpäin tekemään työtä, eikä kertaakaan prosessin aikana tullut sellaista oloa, että miksi ihmeessä olen valinnut tämän aiheen.

5.2.1 Tutkimusosuus

Tutkimusosuuden valmistuminen taas oli ehkä hieman haastavampaa kuin itse teoria. Kyselylomake tuli hioa todella tarkasti helpoksi ja nopeasti vastattavaksi. Toimeksiantajan kanssa teimme tiiviisti yhteistyötä kyselylomakkeen suhteen ja ohjaajani myös antoi omaa kommenttiaan. Saimme lopulta lomakkeen hyväksi ja muutamat kysymykset hiottua oikeaan muotoon, ja kysely lähetettiin eteenpäin.

Kyselylomake oli tarkoitus ensin lähettää elo-syyskuun vaihteessa, mutta se viivästyi vasta lokakuulle lähetettäväksi. Ensin tein kyselylomaketta Googleen, mutta se vaihdettiin sitten Webropoliin, koska sen kautta saatiin helpommin monivalinta-kysymyksiin muotoiltua kysymykset. Tämä oli todellakin oikea päätös, tässä ohjelmassa kyselylomake oli helppo tehdä ja lähettää vastaajille. Vastaajien sähköpostiosoitteet sain toimeksiantajalta, ja he olivat valinneet yrityksistä ne henkilöt jotka olisivat oikeat ihmiset vastaamaan kyselyyn. Saate tehtiin myös selkeäksi, mutta tämä silti ei vaikuttanut aluksi vastaajamäärään. Kysely lähetettiin 1.10. ja viikon päästä siihen oli vastannut ainoastaan yksi vastaaja. Ensimmäisen muistutusviestin lähetettyä tuli kaks vastausta lisää, eli loppuviikosta oli kolme vastaajaa. Toisen muistutusviestin lähetettyä vastasi kaksi vastaajaa lisää. Kun oli lähenevässä deadline päivämäärä 15.10. otin puhelimitse yhteyttä jäljellä oleviin yrityksiin, että ehtivätkö he vastaamaan kyselyyn. Tämän avulla sain yhden vastaajan lisää, mutta muita jäljellä olevia en saanut kiinni tai eivät ehtineet vastaamaan kyselyyn.

Jälkeenpäin ajateltuna olisi saatteeseen pitänyt laittaa, ettei kysely liity sinällään meneillään olevaan tarjouspyyntöön, koska osa vastaajista luuli näin. Olin myös lähettänyt kyselylinkin kahdelle eri ihmiselle yrityksessä, tällä pyrittiin saamaan molemmat vastaamaan omaan linkkiinsä. Tämä olisi pitänyt laittaa saatteeseen selkeämmin, mutta tämä kuitenkin katsotaan että yrityksestä molemmat vastanneet, vaikka linkki jäänytkin toiselta ns. auki.

Aluksi jännitti sulkea kysely, koska päässä pyöri kysymykset 'mitä jos nämä vastaajat ei riitäkään' ja 'jos he ovatkin vain vastailleet lyhyesti'. Pelko oli kuitenkin turhaa, koska itse koen että vastaajat olivat vastanneet laajasti ja asiantuntevasti kaikkiin kysymyksiin, ja huomasi vastaajien halun tuoda oman mielipiteensä ilmi

tarjous- sekä hankintaprosessista. Tuloksien analysointi olikin itse tutkimusosuu-
den mieluisin aihe, ja analysointi sujui todella nopeasti.

5.2.2 Yhteenveto koko opinnäytetyöstä

Yhteenvetona koko opinnäytetyöstä, olen todella iloinen että sain tehdä tämänkal-
taisesta aiheesta. Vaikka ensin oli vaikeaa etsiä aihetta, kun ei tiennyt muuta
kuin, että haluaa tehdä hankintaan liittyvän työn. Työ ei käynyt missään vaiheessa
tylsäksi, ja koko ajan oli palo saada työ määräaikaan mennessä valmiiksi marras-
kuuksi.

Mitä olisi voinut tehdä paremmin, olisi ollut se, että olisi nopeampaa vauhtia tehnyt
työtä eteenpäin. Kesän ollessa välissä jäi työn tekeminen vähemmälle, ja syksyllä
tulikin pieni muotoinen paniikki. Siitä onneksi selvittiin, ja olen tyytyväinen kokonai-
suudessaan koko työhön. Mielestäni olen onnistunut selittämään hankintaproses-
sin sellaiseen muotoon, että asiasta tietämätönkin tietää, mitä se on, ja tutkimus-
osio onnistui myös alkutakun jälkeen.

LÄHTEET

- Elintarvikkeiden Hankintaohjeistus Julkiselle sektorille: Hankinnan valmistelu: Hankintastrategia: Keskitäminen. 28.3.2014. [Verkkosivu]. [Viitattu 12.5.2014]. Saatavana: <http://www.hankintaohjeistus.fi/page5.php>
- Elintarvikkeiden Hankintaohjeistus Julkiselle sektorille: Hankinnan valmistelu. 28.3.2014. [Verkkosivu]. [Viitattu 12.5.2014]. Saatavana: <http://www.hankintaohjeistus.fi/valmistelu.php>
- Elintarvikkeiden Hankintaohjeistus: Julkiselle sektorille. 28.3.2014. [Verkkosivu]. [Viitattu 12.5.2014]. Saatavana: <http://www.hankintaohjeistus.fi/etusivu.php>
- Eskola, S & Ruohoniemi, E. 2011. Julkiset hankinnat. Helsinki: WSOYpro Oy.
- Hankintaprosessi. 2014. [Verkkosivu]. Helsinki: Suomen Kuntaliitto. [Viitattu 4.5.2014]. Saatavana: <http://www.hankinnat.fi/fi/hankintaprosessi/Sivut/default.aspx>
- Karinkanta, P. Kontio, A. Krakau, T. Lahtinen, T. With, S. toim. 2012. Yrityksen hankintaopas. Helsinki: CC Lakimiesliiton kustannus.
- Kuittinen, M. 30.7.2013. Lainsäädäntöä: Oikeuskäytäntöä. [Verkkosivu]. Helsinki: Suomen Kuntaliitto. [Viitattu 9.5.2014]. Saatavana: <http://www.hankinnat.fi/fi/lainsaadantoa/oikeuskaytanta/Sivut/default.aspx>
- L 22.12.2006/1233. Laki tilaajan selvitysvelvollisuudesta ja vastuusta ulkopuolista työvoimaa käytettäessä.
- L 30.3.2007/348. Laki julkisista hankinnoista.
- Lainsäädäntöä. 2014. [Verkkosivu]. Helsinki: Suomen Kuntaliitto. [Viitattu 9.5.2014]. Saatavana: <http://www.hankinnat.fi/fi/lainsaadantoa/Sivut/default.aspx>
- Myllymäki, J. 7.1.2014. Julkinen hankinta: Kynnysarvot. [Verkkosivu]. Helsinki: Suomen Kuntaliitto. [Viitattu 9.5.2014]. Saatavana: <http://www.hankinnat.fi/fi/julkinen-hankinta/kynnysarvot/Sivut/default.aspx>
- Palo, S. 2012a. Hankintaprosessi: Hankinnan suunnittelu: Markkinoiden kartoittaminen. [Verkkosivu]. Helsinki: Suomen Kuntaliitto. [Viitattu 5.5.2014]. Saatavana: <http://www.hankinnat.fi/fi/hankintaprosessi/hankinnan-suunnittelu/markkinoiden-kartoittaminen/Sivut/default.aspx>

- Palo, S. 2012b. Hankintaprosessi: Hankinnan suunnittelu: Hankintamenettelyt. [Verkkosivu]. Helsinki: Suomen Kuntaliitto. [Viitattu 9.5.2014]. Saatavana: <http://www.hankinnat.fi/fi/hankintaprosessi/hankintamenettelyt/Sivut/default.aspx>
- Palo, S. 2012c. Hankintaprosessi: Tarjouspyynnön laatiminen: Tarjouspyynnön sisältö. [Verkkosivu]. Helsinki: Suomen Kuntaliitto. [Viitattu 10.5.2014]. Saatavana: <http://www.hankinnat.fi/fi/hankintaprosessi/tarjouspyynnön-laatiminen/tarjouspyynnön-sisälto/Sivut/default.aspx>
- Palo, S. 2012d. Hankintaprosessi: Hankinnan suunnittelu: Ehdokkaiden ja tarjoajien soveltuvuus. [Verkkosivu]. Helsinki: Suomi Kuntaliitto. [Viitattu 5.5.2014]. Saatavana: <http://www.hankinnat.fi/fi/hankintaprosessi/ehdokkaiden-ja-tarjoajien-soveltuvuus/Sivut/default.aspx>
- Palo, S. 2012e. Hankintaprosessi: Tarjousten käsittely. [Verkkosivu]. Helsinki: Suomen Kuntaliitto. [Viitattu 10.5.2014]. Saatavana: <http://www.hankinnat.fi/fi/hankintaprosessi/tarjousten-kasittely/Sivut/default.aspx>
- Seinäjoen kaupunki: Työ ja yrittäminen: Hankinnat. [Verkkosivu]. [Viitattu 4.6.2014]. Saatavana: <https://www.seinajoki.fi/tyojayrittaminen/hankinnat.html>
- Syyrakki, S. 2009. Ostajan opas: Paikallisruokaa omalta talousalueelta. Helsinki: FCG Efeko.
- Syyrakki, S. 2009. Yrittäjän opas: Yhteistyö ja lähiruoan markkinointi ammattikeitille. Helsinki: FCG Efeko.
- Tanhuämäki, M. 2014. Hankintajohtaja. Materiaalihallinto: Hankintatoimi. Keskustelu 20.8.2014.
- Tapola, M. 2012. Tarjouksen tarjouspyynnön mukaisuus. Helsinki: Sanoma Pro Oy.
- Törnroos, J. 14.12.2012. Hankintaprosessi: Hankinnan suunnittelu. [Verkkosivu]. Helsinki: Suomen Kuntaliitto. [Viitattu 5.5.2014]. Saatavana: <http://www.hankinnat.fi/fi/hankintaprosessi/hankinnan-suunnittelu/Sivut/default.aspx>

LIITTEET

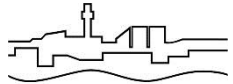
Liite 1. Tarjouspyyntö

Liite 2. Tarjoajan kelpoisuuden arviointi

Liite 3. Kyselylomake

Liite 4. Saate

LIITE 1 Tarjouspyyntö

**SEINÄJOKI**

xx.xx.xx.

MATERIAALIHALLINTO

ELINTARVIKKEET JA KERTAKÄYTTÖTUOTTEET

Seinäjoen kaupungin materiaalihallinto pyytää sitovaa tarjoustanne elintarvikkeista ja kertakäyttöt tuotteista Seinäjoen seudun hankintarenkaalle, jäsenenä Seinäjoen ja Lapuan kaupungit, Seinäjoen seurakunta ja Seinäjoen koulutuskuntayhtymä, tämän tarjouspyynnön ehtojen mukaisesti.

Hankintarengasta edustava hankintayksikkö on Seinäjoen kaupungin materiaalihallinto.

1. Ilmoitus- ja hankintamenettely

Kyseessä on EU-kynnysarvon ylittävä hankinta, josta ilmoitus Editan sähköiselle Hilma-ilmoituskanavalle on annettu xx.xx.xx (www.hankintailmoitukset.fi).

Tarjouspyyntö on nähtävissä kaupungin internetsivuilla www.seinajoki.fi/hankinnat

Hankinta toteutetaan avointa hankintamenettelyä käyttäen.

2. Sopimuskausi

Sopimuskausi on xx.xx.xx.-xx.xx.xx. Lisäksi ostajaosapuoli varaa itselleen oikeuden jatkaa sopimusta 1 vuodella.

3. Hankinnan sisältö ja laajuus

Liitteessä 1 luetellut elintarvikkeet ja kertakäyttötuotteet hankintarenkaan eri yksiköiden käyttöön. Liitteessä 2 luetellut tuotteet on tarkoitettu lähinnä Seinäjoen koulutuskuntayhtymän elintarvike- ja konditoriayksiköiden käyttöön. Liitteissä mainitut määrät ovat arvioituja vuosikulutusmääriä.

Toimitettavien tuotteiden laadun ja kuljetusolosuhteiden tulee täyttää terveydensuojelulaissa (24/2006) ja elintarvikelaisissa (23/2006) säädetyt omavalvonnan vaatimukset. Tarjouksessa on lisäksi ilmoitettava, miten tarjoaja on toiminnassaan ottanut ympäristöasiat huomioon.

Tuoteselvitykset tulee liittää mukaan mukaan tarjoukseen. Tuotenumerot tulee ilmoittaa lyhytnumeroina, ei EAN-koodeina. Toimittajan tulee sitoutua korvaamaan tilapäisesti puuttuvat tuotteet vastaavilla korvaavilla tai uusilla tuotteilla sopimushinnoin. Viimeksi mainituista tulee lähettää ilmoitus hankintarenkaan yhdyshenkilöille.

Tuoteluettelossa annetut pakkauskoot ovat ohjeellisia. Tarjous on annettava tuotteista, joiden pakkauskoko lähinnä vastaa pyydettyä. Pakkauskoot ja myyntierät on ilmoitettava tarjouksessa.

Samoin liitteellä 1 on ilmoitettava tietyistä tuoteryhmistä kaikki tai osa seuraavista tiedoista; tuoteseloste, kuitu-, sokeri-, suola-, rasvapitoisuus tai kovan rasvan osuus kokonaisrasvasta. Kyseessä olevat tuoteryhmät on eritelty alla. Kultakin tuoteryhmältä vaadittavat tiedot näkyvät lisäksi liitteellä tuoteryhmän otsikossa:

- ryhmä 1 viljat tuotteet ja valmisteet/makaroni, spagetti, nuudeli; ilmoitettava tuoteseloste ja kuitupitoisuus
- ryhmä 2 kuivatut leipomotuotteet/näkkileivät; ilmoitettava suolapitoisuus
- ryhmä 11/salaatinkastikkeet; ilmoitettava suola- ja rasvapitoisuus sekä kovan rasvan osuus kokonaisrasvasta
- ryhmä 16 kermat; ilmoitettava rasvapitoisuus sekä kovan rasvan osuus kokonaisrasvasta
- ryhmä 17 muut maitovalmisteet/viilit ja jogurtit; ilmoitettava rasva ja sokeripitoisuus
- ryhmä 18 juustot/kypsytetyt pala ja viipale, kypsytetyt kuutio ja raaste, tuorejuustot, sulatejuustot; ilmoitettava suola- ja rasvapitoisuus sekä kovan rasvan osuus kokonaisrasvasta
- ryhmä 20 ravintorasvat/kasvirasvasekoitteet; ilmoitettava rasvapitoisuus ja kovan rasvan osuus

- ryhmä 20 ravintorasvat/margariinit ja ruokaöljyt sekä voit ja voipohjaiset rasvaseokset; ilmoitettava suola- ja rasvapitoisuus sekä kovan rasvan osuus kokonaisrasvasta
- ryhmä 22 lihatuotteet/kypsä nauta, sika ja muu liha, tuore, ei pakaste; ilmoitettava suola- ja rasvapitoisuus
- ryhmä 23 broiler- ja kalkkunatuotteet/kypsä broileri ja kalkkuna, tuore, ei pakaste; ilmoitettava suolapitoisuus
- ryhmä 25 lihavalmisteet kokonaisuudessaan; ilmoitettava tuoteseloste, suola- ja rasvapitoisuudet
- ryhmä 28 puolivalmisteet/liemijauheet, kastikejauheet ja -tiivisteet, keittojauheet; ilmoitettava tuoteseloste ja suolapitoisuus

Tuotetietojen ilmoittamatta jättäminen tulkitaan vajavaiseksi tarjoukseksi ja tarjous hylätään kyseessä olevan tuoterivin osalta. Samoin hylätään tuoterivi, joka ei täytä liitteellä olevia vaatimuksia.

Seinäjoen kaupunginhallitus xx.xx.xxxx pidetyssä kokouksessa päättänyt asettaa toimikunnan valmistelemaan elintarvike-hankintoja. Työryhmän työn tuloksena on laadittu Elintarvikkeiden hankinta ja lähiruoka – raportti, jonka Seinäjoen kaupunginvaltuusto on hyväksynyt ja joka on liitteenä 4 tarjouspyyntöasiakirjoissa. Raporttiin kirjattuja ravitsemuksellisia periaatteita pyritään noudattamaan Seinäjoen kaupungin ja Seinäjoen seudun hankintarenkain yhteisissä elintarvike-hankinnoissa. Tarjouksen antajia pyydetään huomioimaan, että ravitsemuksellisten periaatteiden mukaisesti tarjouspyynnön liitteessä 1 olevia tuotemäärityksiä on tarkennettu aikaisemmista vuosista.

Toimitusvarmuuteen tullaan kiinnittämään erityistä huomiota ja tarjoajan on annettava tarjouksessaan selvitys millä tavoin ja millä aikataululla toimituksesta pois jääneet tuotteet kyetään toimittamaan tilaajalle.

Tarjous on laadittava tarjouspyynnön positionumeroita käyttäen oheisille liitteille 1 ja 2. Lomakkeen rivejä ei saa muuttaa, mutta tarjousta voi täydentää lisäliitteillä.

Hinnoitteluliitteet on lähetettävä myös sähköpostitse osoitteella hankinta@seinajoki.fi.

Hankinnan arvioitu arvo sisältäen optiovuoden on n. 9.000.000 euroa.

4. Tarjousten tarjouspyynnön mukaisuus

Tarjouksen laatimiskieli on suomi. Tarjous ei saa olla ehdollinen. Jättämällä tarjouksen tarjoaja hyväksyy tarjouspyynnössä olevat ehdot.

Tarjous tulee olla voimassa vähintään kaksi (2) kuukautta sisäänjättöpäivästä lukien.

5. Tarjoajan soveltuvuus

Tarjouksesta tulee käydä ilmi tarjoajan nimi, y-tunnus ja yhteystiedot, toimipaikan osoitetiedot sekä tiedot tarjouksen vastuu- tai yhteyshenkilöstä.

Tarjoajalla tulee olla taloudelliset, tekniset ja toiminnalliset edellytykset hankinnan toteuttamiseen sekä liiketoiminnan harjoittamisoikeus.

Tarjoajan tulee antaa selvitys siitä, että se on huolehtinut lakisääteisistä velvoitteista, kuten maksuunpannuista veroista ja työeläkelakien mukaisten maksujen maksamisesta. Näistä on pyydettyä toimitettava todistukset, jotka eivät ole kolmea kuukautta vanhempia tarjousten sisäänjättöpäivästä laskettuna.

6. Hinnan ilmoittaminen

Tarjouksessa on ilmoitettava hinta tuotekohtaisesti euroa per tarjouspyynnössä mainittu yksikkö ilman arvonlisäveroa. Samoin on ilmoitettava laskutuksessa käytettävä hinta, esim. hinta euroa/500 g paketti. Lisäksi pyydetään ilmoittamaan liitteille 1 ja 2 tuoteryhmäkohtaiset alennusehdot. Hintaan on sisällytettävä mahdolliset pakkaus-, kierrätys-, rahti ja varkuutusmaksut.

Toimittajalla ei ole oikeutta periä pientoimitus- tai laskutuslisiä.

Tarjouksessa on ilmoitettava ajankohta, johon saakka tarjoushinnat ovat voimassa. Toimittajalla on oikeus sopimuskauden aikana muuttaa hintaa tavaran yleistä kustannuskehitystä vastaavasti. Kustannusten kehityksestä ja hinnanmuutoksen perusteista on esitettävä asianmukainen selvitys ostajaosapuolen hyväksyttäväksi. Mahdollisista hintojen muutoksista on tehtävä esitys materiaalihallinnolle 5 viikkoa ennen muutosten voimaantuloa.

7. Toimitusehto- ja aika

Toimitusehto on TOP eri osoitteet hankintarenkaan alueella, liite 3 (toimitettuna perille), Finnterms 2001. Liitteessä on esitetty myös toimituspäivät ja päivittäiset toimitusajat. Toimitukset edellytetään tapahtuviksi ensisijaisesti liitteessä mainittuina aikoina, mutta pakottavista syistä niihin voidaan tehdä muutoksia.

Tuotteet edellytetään toimitettavaksi 48 tunnin tilausrytmillä, paitsi nestemäiset maitotaloustuotteet (ryhmät 14, 15, 16, 17), joiden toimitusrytmi on 24 h = toimitus tilausta seuraavana arkipäivänä.

Tilaukset tehdään suoraan ao. laitoksista kulutuksen mukaan puhelimitse, sähköpostilla tai sähköisellä tilausjärjestelmällä ja laskutetaan erikseen laitospöytäkirjoilla.

8. Osatarjoukset ja tarjoukset vaihtoehtoisista tuotteista

Liitteen 1 osalta osatarjoukset otetaan huomioon seuraavien tuoteryhmien osalta pääosin alla eriteltyinä kokonaisuuksina:

- nestemäiset maitotaloustuotteet, tuoteryhmät 14-17
- lihatuotteet, broiler- ja kalkkunatuotteet, pekonikuutiot, käristykset sekä lihavalmisteen, tuoteryhmät 22-25
- pakasteet, tuoteryhmä 26
- muut tuoteryhmät

Olennessa syystä em. kokonaisuuksista voidaan poiketa ja valita yksittäinen tuoteryhmä.

Mikäli jonkin tuoteryhmän tuotteista on tarjottu hyväksyttävästi vain 75 % tai alle on kyseessä vajavainen tarjous ja ko. tarjous hylätään tämän tuoteryhmän osalta.

Liitteen 2 mukaisista tuotteista osatarjoukset otetaan huomioon tuotekohtaisesti.

Tarjous voidaan antaa tuotekohtaisesti vain yhdestä tuotteesta, tarjouksia vaihtoehtoisista tuotteista ei oteta huomioon.

9. Laskutus ja maksuehdot

Laskutus tapahtuu ensisijaisesti verkkolaskulla. Ostajaosapuoli maksaa hyväksytyä toimitusta koskevan laskun aikaisintaan 14 päivän kuluessa laskun saapumisesta.

Viivästyskorko on korkolain mukainen.

10. Seuranta ja raportointi

Toimittaja antaa pyydettyä raportit toteutuneesta myynnistä.

11. Valintaperusteet

Tarjouspyynnön vaatimukset täyttävistä tuotteista valitaan kokonaistaloudellisesti edullisin vaihtoehto.

Kokonaistaloudellisuusvertailussa otetaan arviointiperusteina huomioon - hinta, painoarvo 70 pistettä,

- tarjoushintojen voimassaoloaika, painoarvo 10 pistettä
- toimitusvarmuus, painoarvo 10 pistettä,
- tilaajalle aiheutuvat logistiikkakustannukset, 5 pistettä
- toimituspäivien soveltuvuus, painoarvo 5 pistettä.

Valituksi tulee kohdassa 8 mainittu tuoteryhmäkokonaisuus tai yksittäinen tuoteryhmä, jonka kokonaispistemäärä on korkein.

12. Hankintapäätöksen tiedoksianto ja sopimusehdot

Tiedoksianto hankintapäätöksestä annetaan kaikille tarjoajille sähköpostilla.

Tarjouksessa on ilmoitettava sähköpostiosoite, johon tämä tiedoksianto lähetetään.

Tarjouskilpailun ratkaisemisen jälkeen tilaajan ja toimittajan välille tehdään tämän tarjouspyynnön, JYSE 2009 Tarvat yleisiin sopimusehtoihin ja tarjouksen ehtoihin perustuva toimitussopimus. Sopimus osapuolten välille syntyy siinä vaiheessa, kun kirjallinen sopimus on allekirjoitettu.

13. Muut ehdot

Hankinnassa noudatetaan lakia julkisista hankinnoista (348/07 ja 321/2010) , Seinäjoen kaupungin hankintasääntöä ja soveltuvin osin julkisten hankintojen sopimusehtoja (JYSE 2009 Tavarat).

Tarjous, jota ei ole laadittu tarjouspyynnön ehtojen mukaisesti, hylätään.
Myöhässä saapunutta tarjousta ei käsitellä.

14. Tarjousasiakirjojen julkisuus

Hankintaa koskevien asiakirjojen julkisuuden osalta noudatetaan lakia viranomaisten toiminnan julkisuudesta (621/1999).

Tarjousasiakirjat ovat päätöksenteon jälkeen julkisia. Mikäli tarjoaja tarjouksessaan pyytää, että osa tarjouksesta on liikesalaisuuden luonteisena salassa pidettävä, voidaan tarjousasiakirjat tältä osin päättää salassa pidettäväksi päätöksen tekemisen jälkeen. Salassa pidettävät asiakirjat tulee esittää erillisellä liitteellä ja merkinnällä ”liikesalaisuus” varustettuina. Hinta ei ole liikesalaisuus.

15. Tarjouksen sisäänjätö

Tarjouksen toimitusosoite: Seinäjoen kaupunki, Materiaalihallinto, Tiedekatu 2, 2.krs, PL 215, 60101 Seinäjoki.

Tarjous on jätettävä kirjallisena suljetussa kuoressa osoitteella Seinäjoen kaupunki, materiaalihallinto, PL 215, 60101 Seinäjoki, käyntiosoite Tiedekatu 2, 2. krs tai sähköpostilla hankinta@seinajoki.fi. Hinnoitteluliitteet 1 ja 2 on ehdottomasti lähetettävä myös sähköpostilla. Tarjous on jätettävä viimeistään xx.xx.xx. virka-aikana (klo 15.45), varustettuna merkillä "Elintarvikkeet/11 190S". Hankintasopimukseen johtavat sähköpostitarjoukset on vahvistettava kirjallisena.

SEINÄJOEN KAUPUNKI
MATERIAALIHALLINTO

Mikko Tanhuamäki
materiaalipäällikkö

LIITE 2 Tarjoajan kelpoisuuden arviointi

**LIITE****Tarjoajan kelpoisuuden arviointi****TUORE RUOKA- JA KAHVILEIPÄ, HANKINTA-ASIA NRO xx xxx**

Tarjoajaa pyydetään täyttämään oheinen vakuutus ja liittämään se osaksi tarjousta. Lomaketta käytetään tarjoajan kelpoisuuden ja soveltuvuuden arviointiin.

Tarjoajan nimi:	
Y-tunnus:	
Tarjouksen yhteys- henkilö, osoite, puhe- linnumero ja sähkö- postiosoite:	
Sähköpostiosoite han- kintapäätöksen tiedok- siantoa varten:	

PALVELUNTUOTTAJAN SOVELTUVUUS	Kyllä	Ei	Lisätiedot
Tarjoaja on suorittanut lakisääteiset verot ja sosiaaliturvamaksut. *)			
Tarjoaja on merkitty kauppa- tai säätiörekisteriin. *)			

Tarjoaja on merkitty ennakkoperintärekisteriin. *)			
Tarjoaja on merkitty arvonlisäverovelvollisten rekisteriin. *)			
Tarjoaja on merkitty työnantajarekisteriin. *)			
Tarjoajalla on voimassaoleva tapaturmavakuutus. *)			
Onko tarjoajalla ammattinsa harjoittamiseen liittyvää voimassa olevaa tuomiota, joka on annettu lainvastaisesta teosta tai onko tarjoaja syyllistynyt ammatti-toiminnassaan vakavaan virheeseen? *)			
Onko tarjoaja konkurssissa, lopettanut liiketoimintansa tai onko tarjoajalle vahvistettu velkajärjestelyä tai velkasaneerausohjelmaa tai muuta vastaavaa järjestelyä? *)			

*) Pyydettyäessä tulee toimittaa todistus, rekisteriote tai muu selvitys asiasta Seinäjoen kaupungin materiaalihallintoon. Todistukset ja selvitykset eivät saa olla kolmea kuukautta vanhempia tarjouksen jättöpäivästä lukien.

Vakuutan, että antamani tiedot ovat totuudenmukaisia.

Paikka ja aika:

Nimi:



Elintarvikkeiden tarjouspyyntö- ja tarjousprosessin kyselylomake

Tarjousprosessi

Tässä lomakkeen kohdassa tulemme kysymään mitä mieltä olette Seinäjoen kaupungin tarjouspyyntö- ja tarjousprosessista verrattuna muihin julkisiin hankintoihin.

1. Millainen on mielestänne Seinäjoen kaupungin elintarvikkeiden tarjouspyyntö- ja tarjousprosessi?

Kertokaa, millaisia ajatuksia ja mielikuvia teille tulee tarjouspyyntö- ja tarjousprosessista.

2. Tarjousprosessi sujuu hyvin.

Valitse mielestänne sopivin vaihtoehto.

- Täysin samaa mieltä
- Jokseenkin samaa mieltä
- Jokseenkin eri mieltä
- Täysin eri mieltä

3. Tarjousprosessi ei ole liian työläs.

- Täysin samaa mieltä
- Jokseenkin samaa mieltä
- Jokseenkin eri mieltä
- Täysin eri mieltä

4. Tarjousprosessi on helposti ymmärrettävissä.

- Täysin samaa mieltä
- Jokseenkin samaa mieltä
- Jokseenkin eri mieltä
- Täysin eri mieltä

5. Muuta kommentoitavaa tarjousprosessiin liittyen:

6. Löytyykö tarjouspyynnöstä nopeasti ja helposti tarvittavat tiedot tarjouksen tekemiseen?

Kyllä

Ei

Osittain

Jos vastasitte ei tai osittain, niin kertokaa miltä osin tiedot eivät löydy:

7. Koetteko Seinäjoen kaupungin tarjouspyynnössä määriteltävien vähimmäisvaatimusten olevan sopivan tarkkoja?

Täysin samaa mieltä

Jokseenkin samaa mieltä

Jokseenkin eri mieltä

Täysin eri mieltä

8. Miten muuttaisitte tarjouspyynnön vähimmäisvaatimuksia?

9. Miten mielestänne paikallisuuden mahdollisuuksia voisi kehittää tarjouskilpailussa?

10. Miten mahdollisesti kehittäisitte elintarvikkeiden tarjousprosessia- tai kilpailua?

Sopimuksen aikainen eläminen

Tässä lomakkeen kohdassa kyselemme asioita liittyen yhteistyön tekemiseen Seinäjoen kaupungin kanssa.

11. Miten kuvailisitte Seinäjoen kaupungin roolia ja merkitystä asiakaskunnassanne?

12. Onko teidän helppo reagoida Seinäjoen kaupungin **tuotemuutoksiin**?

Sopimustuote halutaankin vaihtaa toisenlaiseen.

Kyllä

Lähes aina

Ei

Jos vastasit 'lähes aina' tai 'ei', miksi?

13. Onko teidän helppo reagoida Seinäjoen kaupungin **uuteen tuotteeseen**?

Sopimukselle halutaan jokin uusi tuote.

Kyllä

Lähes aina

Ei

Jos vastasitte 'lähes aina' tai 'ei', miksi?

14. Sujuvatko tilaukset ja toimituksen vastaanotto moitteettomasti Seinäjoen eri toimipisteissä?

Kyllä

Lähes aina

Ei

Jos vastasitte 'lähes aina' tai 'ei', miltä osin ollut ongelmia?

15. Kuinka toimipisteen, esim. koulun tai ryhmäperhepäiväkodin etäinen sijainti vaikuttaa elintarvikkeiden hinnan muodostumiseen?

	Erittäin merkittävästi	Jokseenkin merkittävästi	Jokseenkin vähämerkityksellisesti	Erittäin vähämerkityksellisesti
Kuljetuskustennusten prosenttiosuus hinnasta nousee	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Toimituskohteen sijaitessa ei-taajama-alueella, hinta nousee	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

16. Mitkä alueet ovat Seinäjoella kuljetusten kannalta kalleimpia?

17. Oletteko kokeneet pystyvänne noudattamaan Seinäjoen kaupungin pyytämiä tuoreus- sekä toimitusvaatimuksia?

1 = Hyvin, 2 = Jokseenkin hyvin, 3 = On ollut haasteita

	1	2	3
Tuotteiden tuoreudessa (Tuotteet tuoreina toimituskohteisiin)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Tuotteiden toimituskellonajoissa (Toimituskellon ajat pitävät)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Tuotteiden toimituspäivissä (Toimituspäivät pitävät esim. ma,ke,to)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

18. Onko teidän yrityksellänne valmiuksia toteuttaa Seinäjoen kaupungin toiveita tuotteisiin liittyen?

Pakkauskoost, myyntierät, ravitsemukselliset laatuarvot

19. Miten ympäristöystävällisyyttä pakkauksissa ja toimituksissa voisi mielestänne parantaa?

Yhteistyö

Tässä lomakkeen kohdassa kysymme kuinka yhteistyö sujuu Seinäjoen kaupungin kanssa.

20. Koetteko olevanne tarpeeksi yhteydessä asiakkaaseenne Seinäjoen kaupunkiin?

Kyllä

Ei

Jos ei, miksi ei?

21. Mitä toivoisitte enemmän Seinäjoen kaupungilta yhteistyön puitteissa?

22. Mitä teidän mielestänne paremmalla yhteistyöllä voisi saavuttaa?

23. Miten Seinäjoen kaupungin elintarvikehankintojen kustannustehokkuutta voisi mielestänne parantaa?

24. Koetteko saavanne ajoissa tietää lähestyvistä Seinäjoen kaupungin elintarvikekilpailutuksesta?

Kyllä

Ei

Jos ei, miksi ei?

25. Kilpailutetaanko Seinäjoen kaupungin elintarvikkeet mielestänne riittävän usein?

Kyllä

Ei

Jos ei, kuinka usein olisi sopiva?

26. Oma vapaasana / Terveiset Seinäjoen kaupungille

LIITE 4 Saate

Hei!

Olen Maiju Latva-Nikkola ja opiskelen Seinäjoen ammattikorkeakoulussa tradenomiksi. Opinnäytetyönäni toteutan Seinäjoen kaupungin materiaalihallinnolle elintarvikehankintaan liittyvää kyselyä. Materiaalihallinto on valinnut tähän kyselyyn mukaan kahdeksan eri elintarvikealan yritystä.

Kyselyyn vastaaminen tapahtuu anonyyminä ja tuloksia tullaan analysoimaan nimettömästi opinnäytetyössä. Kyselyyn vastaaminen vie aikaa n. 10 minuuttia ja vastausaikaa on 2 viikkoa, eli 15.10.2014 saakka.

Vastaamalla kyselyyn voitte vaikuttaa Seinäjoen kaupungin tarjous/hankintaprosessiin ja antaa palautetta. Vastauksillanne on suuri arvo Seinäjoen kaupungille.

Maiju Latva-Nikkola
maiju.latva-nikkola@seamk.fi
puh.nro.

Mikko Tanhuamäki
hankintajohtaja
mikko.tanhuamaki@seinäjoki.fi
puh.nro.

Jos alhaalla oleva linkki ei aukea, kopioi se internet-selaimen osoitekenttään.