

Opinnäytetyö AMK

Liiketalouden koulutus

2023

Jonne Ranki, Leena Ruopio, Joni Österlund

Suomalaisten yritysten kansainvälinen liiketoiminta YK:n kanssa

– Vertailussa Pohjoismaat vuosina 2013–2022



Opinnäytetyö (AMK) | Tiivistelmä

Turun ammattikorkeakoulu Oy

Liiketalous

2023 | 43 sivua, 1 liitesivu

Jonne Ranki, Leena Ruopio & Joni Österlund

Suomalaisten yritysten kansainvälinen liiketoiminta YK:n kanssa

- Vertailussa Pohjoismaat vuosina 2013–2022

Opinnäytetyö tehtiin Turun ammattikorkeakoulu Oy:n toimeksiannosta. Työn tavoitteena oli selvittää YK:n hankintaprosessi ja tuoda apua suomalaisille yrityksille kaupankäyntiin YK:n ja sen järjestöjen kanssa. Taustatyönä kerättiin UNGM-hankintaportaalin tilastotietoja pohjoismaisten yritysten liikevaihdosta YK:lle vuosilta 2013–2022. Dokumenttianalyysillä lisättiin ymmärrystä kaupankäynnin volyymiin. Opinnäytetyössä kuvattiin YK:n hankintaprosessi seikkaperäisesti. Puolistrukturoiduilla haastatteluilla kerättiin käytännön kokemuksia YK:sta ja sen hankintaprosessista kolmelta suomalaiselta yritykseltä. Tuloksia analysoitiin kansainvälisten palveluiden asiantuntijan avoimen haastattelun avulla. Haastattelut tehtiin kasvotusten, puhelimitse ja Teamsin välityksellä.

Haastattelutulokset olivat osin yllättäviä yritysten kokemusten poiketessa YK:n tarkasti kuvaamasta hankintaprosessista, ja opinnäytetyö toikin näkyväksi merkittävän ristiriidan YK:n hankintaohjeen ja toteutuneen kaupankäynnin välillä. Kaupankäynnin keskeisiksi onnistumistekijöiksi nousivat osallistuminen erilaisiin kansainvälisiin tilaisuuksiin ja verkostoituminen erilaisten järjestöjen, yritysten ja ostavien organisaatioiden kanssa. Johtopäätöksenä todettiin, että yrityksille oli tärkeää päästä YK:n hyväksymien myyjäyritysten listalle ja onnistua luomaan hyvät suhteet oikeisiin tahoihin.

Asiasanat:

YK, Yhdistyneet kansakunnat, UNGM, Pohjoismaat, kansainvälinen liiketoiminta

Bachelor's Thesis | Abstract

Turku University of Applied Sciences

Business Administration

2023 | 43 pages, 1 appendice

Jonne Ranki, Leena Ruopio & Joni Österlund

Business Operations of Finnish Companies with the United Nations

- Comparison of the Nordic Countries in 2013-2022

Sisältö

1 Johdanto	6
2 Muuttuva maailma ja tarve YK:n hankinnoille	8
3 Dokumenttianalyysi YK:n hankinnoista vuosina 2013–2022	11
3.1 YK:n kokonaisliikevaihdon kehitys	11
3.2 Suomalaisten yritysten osuus	12
3.3 Vertailussa Suomi ja muut Pohjoismaat	15
4 YK:n hankintaprosessi	19
4.1 Hankinnan järjestäminen	20
4.2 Myyjien rekisteröinti ja rekisterien hallinta	21
4.3 Hankinnan suunnittelu, strategia ja vaatimusten määrittely	23
4.4 Myyjien karsinta	24
4.5 Tarjouspyyntö	24
4.6 Tarjousten arviointi	26
4.7 Vastuullisuuden vähimmäisveloitteet	26
4.8 Julkisten hankintojen ja YK:n hankintojen keskeiset eroavaisuudet	28
5 Haastattelut - suomalaisyritysten kokemuksia YK:n hankinnoista	30
6 Haastattelujen tulokset	32
6.1 Yritysten polku yhteistyöhön YK:n kanssa	32
6.2 Kokemukset UNGM-hankintaportalista ja sen prosessista	32
6.3 Kokemuksia YK:sta asiakkaana	33
6.4 Ajatuksia suomalaisten yritysten heikosta menestyksestä	34
6.5 Ajatuksia Suomen myynnin kasvattamisesta	36
7 Loppupohdinta	38
Lähteet	41
Liitteet	43

Liitteet

Liite 1. Yritysten haastattelujen apukysymykset

Kuviot

kuvio 1. YK:n hankinnat vuosina 2013–2022 (UNGM 2022)	12
kuvio 2. Suomalaisyriyten liikevaihto YK:n hankinnoissa vuosina 2013–2022 (UNGM 2022)	14
kuvio 3. Pohjoismaiden välinen vertailu YK:n hankinnoissa vuosina 2013–2022 (UNGM 2022)	18
kuvio 4. Hankintaprosessi (Ranki, Ruopio & Österlund 2023)	19

1 Johdanto

Opinnäytetyön tavoite on edistää suomalaisten yritysten mahdollisuuksia ja kyvykkyyttä kansainväliseen liiketoimintaan YK:n kanssa. Toimeksiantajana toimii Turun ammattikorkeakoulu Oy. Opinnäytetyöstä hyötyvät YK:n kumppanuudesta kiinnostuneet yritykset sekä sellaiset yhteiskunnan toimijatahot, jotka toimivat suomalaisten yritysten apuna YK:n hankinnoissa, kuten esimerkiksi Business Finland. Opinnäytetyössä käytetään englanninkielisiä termejä silloin, kun niille ei ole olemassa vastinetta suomen kielellä.

Maapallolla on jatkuvasti käynnissä erilaisia kriisejä, jotka avaavat liiketoimintamahdollisuuksia yrityksille. Opinnäytetyössä tarkastellaan muuttuvaa maailmaa ja kehityssuunnista nousevia tarpeita Sitran Megatrendit 2023 -raportin, Laurea Journalin artikkelin sekä Yhdistyneiden kansakuntien, josta jäljempänä käytetään lyhennettä YK, kestävän kehityksen tavoitteiden avulla. YK koordinoi apua eri puolille maailmaa, ja sen ylläpitämän tilaston mukaan se kilpailutti vuonna 2022 erilaisia tuotteita ja palveluita 29,6 mrd. (USD) arvosta.

Dokumenttianalyysin avulla tutkitaan YK:n hankintojen kokonaisliikevaihdon kehittymistä vuosina 2013–2022. Suomi sijoittui vuonna 2022 hankintalistan tilastossa vasta sijalle 139/193 vain 12,5 milj. (USD) kokonaissummalla (UNGM). Suomalaisten yritysten suoriutumista tarkastellaan suhteessa muihin Pohjoismaihin ja selvitetään lisäksi, millaisia palveluita ja tuotteita suomalaiset yritykset ovat onnistuneet myymään YK:n hankintalistan kautta.

YK:n hankintaprosessi yrityksille on monivaiheinen ja yksityiskohtainen. Hankintaprosessin vaiheita selvitetään YK:n hankintaohjeen avulla. Lisäksi tarkastellaan myös joitain YK:n hankintaprosessin ja julkisten hankintojen keskeisiä eroavaisuuksia.

Opinnäytetyötä varten haastateltiin kolmea YK:n suomalaista kumppaniyritystä sekä kansainvälisten palveluiden asiantuntijaa. Haastatteluista saatua

kokemusperäistä tietoa arvioidaan suhteessa YK:n hankintaohjeen mukaiseen viralliseen hankintaprosessiin. Haastatellut yritykset valikoituivat yritysten menestyksen sekä asiantuntijoilta saatujen kontaktien avulla.

2 Muuttuva maailma ja tarve YK:n hankinnoille

Kaupankäynnissä YK:n kanssa on monesti taustalla humanitaarinen kriisi. Osa kriiseistä on äkillisiä ja paikallisia, kuten luonnonkatastrofit tai sodat. Osassa kriisi on osa pidempään jatkunutta muutosta, jolle ei näy nopeaa loppua. Harriet Lonka ja Jyri Wuorisalo (2023) kirjoittivat Laurea Journaliin artikkelin suomalaisyritysten osaamisesta ja sen tarpeesta humanitaarisissa kriiseissä. Artikkelissa kerrotaan 150 miljardin euron vuosittaisesta liikevaihdosta, jolla autetaan yhteisöjen uudelleenrakentamista kestäville ratkaisuille.

Pidemmän aikavälin kriisejä voi tarkkailla tulevaisuuden tutkimuksen kautta. Suomen itsenäisyyden juhlarahasto Sitra julkaisi viimeisimmän raporttinsa megatrendeistä vuonna 2023. Raportissa käydään läpi maailmassa tapahtuvan muutoksen kokonaiskuvaa viittä teemaa avaten. Nämä teemat ovat luonto, ihmiset, valta, teknologia ja talous. Kaikki nämä teemat linkittyvät vahvasti toisiinsa. Näillä alueilla muutos on jatkuvaa, eivätkä yllättävät tapahtumat, kuten pandemia tai sota saa viedä huomiota taustalla tapahtuvilta muutoksilta. (Dufva & Rekola 2023, 4,12) Vaikka Sitra on raportissaan keskittynyt Suomeen, on tärkeä ymmärtää, että suurin osa trendeistä ilmenee myös globaalissa mittapuussa. Lonka ja Wuorisalo (2023) ottavat artikkelissaan kantaa erityisesti ilmastonmuutokseen ja kestävään kehitykseen, mutta artikkelissa otetaan kantaa myös köyhyyteen, sosiaalisiin jännitteisiin ja ilmastopakolaisuuteen.

Sitran raportin ensimmäisen teeman vakavuus tulee esiin lauseesta ”Luonnon kantokyky murenee”. Ilmaston lämpeneminen ja väestön kasvun mukanaan tuoma kestävyyskriisi ovat valtava uhka maapallolle. Olemme riippuvaisia ruuasta sekä puhtaasta vedestä ja ilmasta. Nämä taas ovat riippuvaisia hyvinvoivasta luonnosta. Mitä enemmän lämpötila nousee, sen harvinaisemmaksi nämä asiat tulevat. (Dufva & Rekola 2023, 18)

Suomen ylikulutuspäivä vuonna 2022 oli 31.3. Tämä tarkoittaa, että suomalaisten laskennalliset luonnonvarat sille vuodelle käytettiin kolmessa kuukaudessa. Ilmaston kuumenemisen rajaaminen 1,5 asteeseen edellyttäisi, että suomalaisten keskimääräinen hiilijalanjälki pudotettaisiin kymmenestä

tonnista kolmeen. (Dufva & Rekola 2023, 19) Rikkain 10 % maailman väestöstä aiheuttaa lähes puolet päästöistä. Siksi myös länsimaiden teoilla on merkitystä. (Dufva & Rekola 2023, 22) Yrityksiltä ja yksilöiltä edellytetään siis vastuullisuutta. Vastuullisuuden huomiointi avaa mahdollisuuksia yritysrahoitukseen ja –tukiin. Vaakakupin toisella puolella on potentiaalinen mainehaitta vastuullisuuden laiminlyömisestä. Suomalaisille yrityksille ilmastokriisi synnyttää mahdollisuuksia etenkin uusiutuvan energian, jätehuollon ja vedenpuhdistuksen parissa toimiville yrityksille globaalisti. (Lonka & Wuorisalo 2023)

Sitran raportin toinen teema tiivistyy lauseeseen ”Hyvinvoinnin haasteet kasvavat”. Väestön ikääntyminen, syrjäytyminen, väestön monimuotoistuminen ja kaupungistuminen altistavat mielenterveysongelmille. Ongelma on globaali ja maailman väkiluvun odotetaan nousevan yli kymmeneen miljardiin vuosisadan loppuun mennessä. Väestön vanheneminen vaikuttaa negatiivisesti työvoiman saatavuuteen. Teknologisella kehityksellä voidaan ongelmaan löytää ratkaisuja. (Sitra 2023, 28) Kaupungistuminen yhdistettynä nopeaan väestönkasvuun tuo mahdollisuuksia yrityksille, jotka tarjoavat kestäviä ratkaisuja kaupunkisuunnitteluun (Dufva & Rekola 2023, 34).

Demokratian kamppailu kovenee, on kolmas raportin teemoista. Siinä tiivistyy geopoliittinen valtataistelu ja yhteiskuntajärjestelmien välinen kamppailu. Venäjän hyökkäys Ukrainaan on yksi ilmentymä, joka tuo huolta sääntöpohjaiseen maailmanjärjestykseen. (Dufva & Rekola 2023, 38)

Monelle alueelle voi olla vaikea päästä tekemään perinteistä liiketoimintaa, mutta kolmas sektori voi toimia astinlautana käynnistäessä liiketoimintaa kriisialueilla. Lonkan ja Wuorisalon (2023) artikkelissa kerrotaan Laurea ja Savonia ammattikorkeakoulujen ja Business Finlandin järjestämästä työpajasta, jossa pohdittiin alan kehittämismahdollisuuksia. Moni yrityksistä oli tehnyt aktiivisesti liiketoimintaa tai oli suunnitellut sitä pitkälle Punaisen Ristin / Punaisen Puolikuun tai YK:n eri järjestöjen kautta.

Kilpailu digivallasta kiihtyy. Neljäs raportin teema kertoo digitalisaatiosta, joka ravistelee lähes kaikkia aloja. Yritykset keräävät dataa ja etsivät keinoja hyödyntää sitä. Lisääntyneellä datalla voidaan terveydenhuollossa ohjata ennaltaehkäisevää terveydenhoitoa tai kehittää kokonaan uusia hoitomuotoja. Varjopuolina ovat valeinformaatio, haittaohjelmat sekä digitaalinen eriarvoisuus. Samalla kun digitalisaatio säästää ympäristöä esimerkiksi vähentämällä matkustamisen tarvetta etäyhteyksiä luomalla, kuluttaa se valtavan määrän energiaa datamäärien liikuttamiseen. Yhteiskunta tarvitseekin yhteiset pelisäännöt, joilla digitalisaatio valjastetaan kestävä kehityksen hyödylliseksi apuriksi. (Dufva & Rekola 2023, 48–51)

Teemoista viimeinen kertoo talouden perustan rakoilemisesta. Vauraus keskittyy vahvasti erittäin pienelle joukolle ihmisiä. Ympäristö ei kestä jatkuvaa kasvua. Nämä tekijät luovat globaalia eriarvoisuutta ja ovat aiheuttaneet ekologisen kestävyyskriisin. (Dufva & Rekola 2023, 58)

YK:n kestävä kehityksen raportin mukaan 575 miljoonaa ihmistä maailmassa elää äärimmäisessä köyhyydessä. Köyhyyden vähentäminen on hidasta ja vain kolmannes köyhistä maista ennustaa puolittavansa köyhyyden vuoteen 2030 mennessä. Toinen suuri ongelma on nälänhätä. YK arvioi, että vuonna 2022 maailmassa oli 735 miljoonaa nälkää näkevää ihmistä. Maatalouden tuotteille on kova kysyntä ja vuonna 2020 kehitysmaita tuettiin näiden palveluiden osalta yli 14 mrd. (USD). (United Nations 2023a, 12–14)

Koulutus on keskeinen osa kehittyvien valtioiden ongelmien ratkaisua. Myös köyhyyden poistamisessa sillä on merkittävä rooli. Tavoitteen saavuttamiseksi köyhien maiden tulee investoida raskaasti koulutuspalveluihin. Vuotuinen rahoitusvaje on tällä hetkellä 97 mrd. (USD). (United Nations 2023b)

Muutos tuo mukanaan mahdollisuuksia. Ne yritykset, jotka osaavat parhaiten valmistautua tulevaan, ovat etulyöntiasemassa myös silloin, kun uusia liiketoimintamahdollisuuksia avautuu. Lonka ja Wuorisalo (2023) peräänkuuluttavatkin uusia innovaatioita ja kumppanuuksia.

3 Dokumenttianalyysi YK:n hankinnoista vuosina 2013–2022

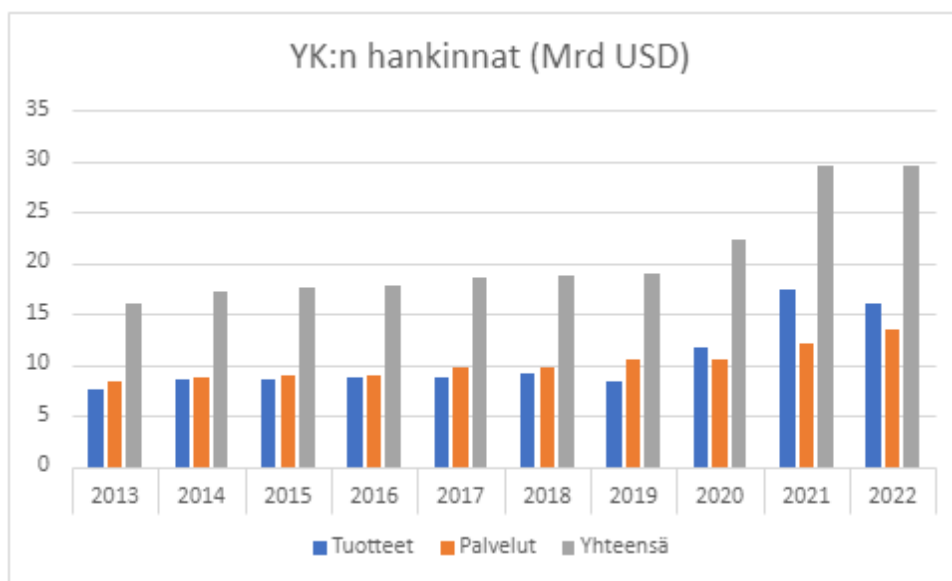
Tässä luvussa esitellään kvantitatiivisella menetelmällä toteutettu dokumenttianalyysi, joka on laadittu United Nation Global Marketplace -tilastoja tutkimalla (UNGM 2022). Jäljempänä lähteestä käytetään lyhennettä UNGM. Dokumenttianalyysissä tarkastellaan YK:n hankintojen kokonaisliikevaihdon kehitystä, jotta on mahdollista muodostaa käsitys hankintojen toteutuneesta arvosta. YK on tilastoinut hankintoja vuodesta 2013 lähtien, ja kaikki dokumenttianalyysissä esitetyt tulokset perustuvat vuosiin 2013–2022.

Omana osionaan tarkastellaan Suomen ja YK:n välisen kaupan lukuja ja kehityskaarta, mikä auttaa havaitsemaan Suomen osuutta YK:n kokonaisliikevaihdosta. Lisäksi tutkitaan jokaisen Pohjoismaan omaa kehitystä erikseen, sekä analysoidaan Suomen suhdetta niihin. Lukuja tulkittaessa pitää ottaa huomioon mahdollinen epätarkkuus. Epätarkkuus voi syntyä esimerkiksi tilanteessa, jossa toiseen maahan rekisteröidyn tytäryhtiön tekemä kauppa raportoidaan emoyhtiön liikevaihtoon (Öhrnberg 2018).

3.1 YK:n kokonaisliikevaihdon kehitys

YK:n hankinnoista löytyy kattavaa raportointia vuodesta 2013 lähtien. Vuonna 2013 YK hankki tuotteita ja palveluita yli 16 mrd. (USD) arvosta. Hankintojen kokonaismäärän kasvu pysyi tasaisena vuoteen 2019 asti, jolloin kokonaisarvo oli noussut hieman alle 19 miljardiin. Koronaviruspandemian myötä kasvu kiihtyi ja vuodelle 2020 tuli kasvua 18 % edestä. Tuolloin kokonaishankinnat nousivat yli 22 mrd. (USD). Vuodelle 2021 kasvu lähes tuplaantui ja 32 % kasvun jälkeen UNGM:n kautta myytiin lähes 30 mrd. (USD) arvosta tuotteita ja palveluita. Vuoden 2022 kokonaishankinnat olivat käytännössä edellisen vuoden tasolla. Laskua edelliseen vuoteen tuli alle 0,03 %.

Kuviosta 1. on nähtävissä, että kehitys on ollut pääsääntöisesti noususuhdanteista, vaikka edellisenä vuonna laskua tulikin 0,03 %. On myös nähtävissä, kuinka tuotteiden ja palveluiden suhde on muuttunut. Kuviosta näkyy selkeästi koronapandemian myötä lisääntynyt tuotteiden kasvu vuosina 2020–2022.



kuvio 1. YK:n hankinnat vuosina 2013–2022 (UNGM 2022)

Seurantajakson aikana tuotteiden hankinnat ovat kasvaneet 111 % ja palveluiden hankinnat ovat kasvaneet 60 %. Kokonaishankintojen osalta tämä tarkoittaa 84 % kasvua vuodesta 2013 vuoteen 2022.

3.2 Suomalaisen yritysten osuus

Suomalaisten yritysten osuus YK:n hankintojen kokonaisuudesta on ollut heikkoa. UNGM:n tilastot ovat olleet vuodesta 2013 lähtien näkyvillä kaikille, mutta sitä aiemmilta vuosilta ei ole saatavilla tietoa Suomen suoriutumisesta. Tilastoiduista vuosista 2013–2022 suomalaisten yritysten paras kokonaisosuus liikevaihdosta on vuodelta 2013. Silloin tuotteita ja palveluita myytiin yhteensä hieman yli 33 milj. (USD) edestä. Tämä vastaa 0,21 % tuon vuoden

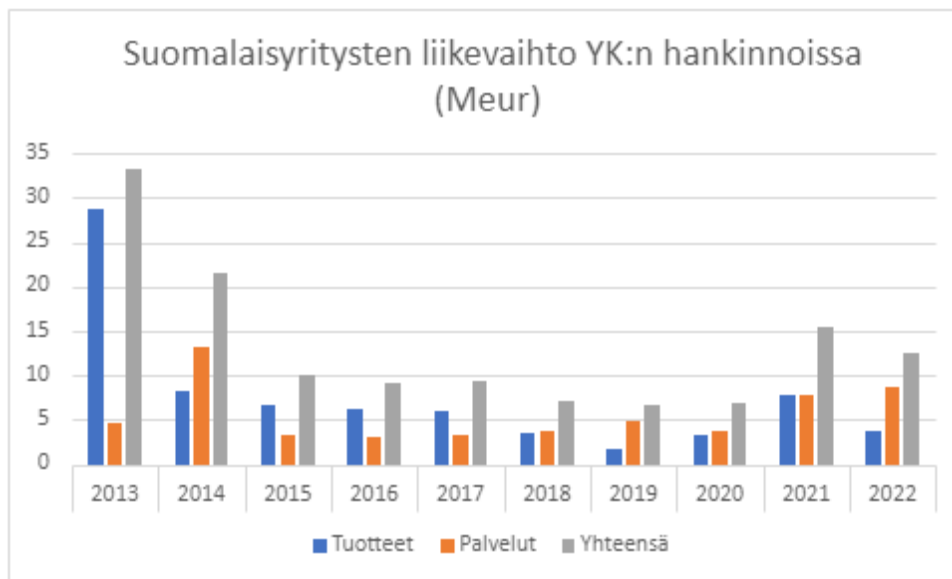
kokonaisliikevaihdosta. Hankintalistalla olevien yritysten määrää ei raportoitu vielä tältä vuodelta, mutta kolme suomalaisyritystä ylsi yli miljoonan (USD) liikevaihtoon UNGM:n kautta.

Seuraavana vuonna suomalaisia yrityksiä oli noussut listalle 163 kappaletta. Näistä yrityksistä 96 onnistui tekemään kauppaa YK:lle ja neljä yrityksistä onnistui rikkomaan miljoonan (USD) rajan. Kokonaisliikevaihto putosi kuitenkin yli kolmanneksella ja jäi hieman yli 21 milj. (USD) tasolle, joka vastasi 0,13 % osuutta kokonaisliikevaihdosta.

Lasku jatkui tasaisena vuoteen 2019 asti, vaikka suomalaisyritysten määrä listalla kasvoi joka vuosi. Suomalaisyritykset onnistuivat vuosina 2014–2019 kasvattamaan kauppojen määrää, mutta kaupan arvo laski. 1–3 yritystä pääsi miljoonan euron liikevaihtoon näinä vuosina. Vuoteen 2019 mennessä suomalaisyritysten osuus liikevaihdosta oli pudonnut jo 6,6 milj. (USD) tasolle, joka vastasi 0,04 % osuutta kokonaisliikevaihdosta.

Vuonna 2020 suomalaisyritykset onnistuivat ensimmäistä kertaa kasvattamaan liikevaihtoaan. Kuuden prosentin kasvu nosti liikevaihdon hieman alle seitsemään milj. (USD), mutta kokonaisosuus liikevaihdosta laski 0,03 % tasolle. YK:n hyväksymien yritysten listalle oli hyväksytty jo 570 suomalaista yritystä, joista 130 onnistui tekemään kauppaa. Yksikään ei kuitenkaan saanut myytyä yli milj. (USD) edestä. Kaikista YK:n tunnustamista 193 valtioista Suomi sijoittui kokonaisliikevaihdon määrällä mitattuna sijalle 146.

Alla olevasta kuviosta 2. on nähtävissä, että vuosi 2021 oli Suomelle jo parempi: liikevaihto onnistuttiin yli kaksinkertaistamaan. Tulos oli yli 15 milj. (USD). Suomalaisyrityksiä oli noussut listalle 642 kappaletta. Niistä 141 teki kauppaa ja kolme yritystä rikkoi milj. (USD) liikevaihdon. Osuus kokonaisliikevaihdosta oli 0,05 % ja sijoitus maiden välisessä vertailussa nousi 19 sijaa päätyen sijalle 127.



kuvio 2. Suomalaisyritysten liikevaihto YK:n hankinnoissa vuosina 2013–2022 (UNGM 2022)

Vuonna 2022 suunta kääntyi laskuun. Liikevaihto putosi 19 % edellisestä vuodesta ollen 12,5 milj. (USD). Palveluita suomalaisyritykset onnistuivat myymään lähes milj. (USD) edellistä vuotta enemmän, mutta tuotteiden myynti putosi lähes kolmella milj. (USD). Yritysten määrä listalla laski hieman. Kauppaa onnistui tekemään 152 yritystä, joka on vuotta 2019 lukuun ottamatta suurin määrä tilastohistoriassa. Yli milj. (USD) liikevaihtoon ylsi kuusi yritystä. Tähän lukuun ei ole aiemmin päästy. Maiden välisessä vertailussa Suomi sijoittui sijalle 139 vuonna 2022.

Tuotteita ja palveluita verrattaessa suomalaiset yritykset ovat onnistuneet myymään enemmän tuotteita kuin palveluita. Lääkkeet, ehkäisyvälineet ja rokotteet ovat olleet suurin yksittäinen tuotekategoria. Niitä on myyty yhteensä 21,9 milj. (USD) edestä seurantajakson aikana. Huomioitavaa on, että kaikki liikevaihto tästä kategoriasta on vuodelta 2013. Sen jälkeen suomalaiset yritykset eivät ole onnistuneet myymään näitä tuotteita YK:lle. Lääkintävälineet ja tarvikkeet ovat seuraavaksi suurin kategoria. Niiden osuus on ollut hieman yli 20,9 milj. (USD). Myynti on jakautunut koko seurantajakson. Vuoden 2021 aikana niitä myytiin 6,5 milj. (USD) edestä.

Palveluista mainittakoon kuljetus-, varastointi ja postituspalvelut. Niitä on myyty seurantajakson ajan tasaisesti. Vuosittainen liikevaihto on vaihdellut 645 tuhannesta (USD) vuoden 2021 neljän milj. (USD) kokonaisliikevaihdon ollessa 11,2 milj. (USD). Teollisen siivouksen palveluita on myyty suomalaisten yritysten toimesta 9,9 milj. (USD) edestä vuonna 2014. Muina vuosina tuon kategorian palveluita ei ole Suomesta myyty YK:lle.

Hallinnon palveluita suomalaisyritykset ovat myyneet YK:lle 5,6 miljoonan edestä. Näitä palveluita YK on ostanut Suomesta vuodesta 2018 lähtien noin milj. (USD) arvosta. Vuoden 2022 raportin mukaan uutena kategoriana suomalaisyritysten osalta mukaan nousi ympäristöpalvelut. Niitä myytiin 2,5 milj. (USD). Tämä edustaa Suomen kokonaisliikevaihdosta viidennestä.

3.3 Vertailussa Suomi ja muut Pohjoismaat

Ruotsi

Ruotsin liikevaihto oli vielä vuonna 2013 Suomea heikompi. Sen osuus oli 28,5 milj. (USD), joka vastasi 0,18 % osuutta YK:n hankinnoista. Huomioitavaa on kuitenkin se, että jo tällöin ruotsalaisista yrityksistä yhdeksän onnistui myymään yli milj. (USD). Tämän jälkeen Ruotsi on jättänyt Suomen jalkoihinsa. Vuoteen 2015 mennessä sen onnistui kasvattaa liikevaihtoaan lähes 36 miljoonaan, joka vastasi 0,2 % osuutta kaikista hankinnoista. Yritysten lukumäärä oli noussut jo 407 yritykseen ja niistä 227 teki kauppaa YK:lle. Molempina vuosina yhdeksän yritystä onnistui myymään yli milj. (USD).

Vuodet 2016 ja 2017 toivat laskua. Liikevaihto putosi 22 miljoonaan (USD). Asia korjaantui vuonna 2018, jolloin liikevaihto yli tuplaantui lähes 48 milj. (USD) tasolle. Tällöin Ruotsin kokonaisosuus YK:n hankinnoista oli 0,25 %. Maiden välisessä vertailussa Ruotsi oli sijalla 70. Vuonna 2020 ruotsalaisyritykset onnistuivat kasvattamaan myyntiään 39 %, mutta 2021 meni huomattavasti paremmin. Kasvua tuli 975 %, ja liikevaihto nousi yli 450 miljoonan tasolle.

Tämä edusti 1,53 % osuutta kaikista raportoiduista YK:n hankinnoista. Ruotsi sijoittui maiden välisessä vertailussa sijalle 15. Huomattavaa on, että vain kymmenen yritystä onnistui myymään yli milj. (USD).

Vuosi 2022 oli Ruotsille edelliseen vuoteen verrattuna vaatimaton. Liikevaihto putosi 74 % ollen silti yli 116 milj. (USD). Edellistä vuotta lukuun ottamatta tulos oli yli tuplasti enemmän kuin koskaan aiemmin. Ruotsin osuus YK:n kokonaisliikevaihdosta oli 0,39 %, joka riitti maiden välisessä vertailussa sijalle 52. Yli miljoonan (USD) liikevaihtoa tehneitä yrityksiä oli kymmenen, eli saman verran kuin edellisenäkin vuonna.

Islanti

Vertailussa muita Pohjoismaita vastaan Suomi ei pärjää Islantia lukuun ottamatta kovin hyvin. Islannin kauppa YK:n kanssa on ollut erittäin vaatimatonta. Islantilaisyriyksiä listalla on 44, joista seitsemän onnistui tekemään kauppaa vuonna 2022. Koko seurantajakson yhteenlaskettu liikevaihto jää 2,5 milj. (USD). Tästä liikevaihdosta valtaosa muodostuu palveluista. Tuotteita Islanti on onnistunut myymään kymmenen vuoden tilastointijakson aikana alle 45 tuhannen (USD) edestä. Kaupankäynnin vähäisyydestä kertoo myös maan sijoittuminen kaikkien maiden vertailussa. Islanti sijoittui vuonna 2022 sijalle 188, eli vain viisi maata teki vähemmän liikevaihtoa YK:n kanssa. Parhaimmillaankin vuonna 2016 Islannin sijoitus oli 178.

Norja

Norjalaisten yritysten menestys YK:n kanssa on ollut huomattavasti parempaa kuin suomalaisten. Vuonna 2013 Suomi menestyi vielä Norjaa paremmin. Norjalaiset myivät tuolloin yhteensä hieman alle 27 milj. (USD) edestä tuotteita ja palveluita YK:lle. Seuraavan kolmen vuoden aikana norjalaiset paransivat osuuttaan joka vuosi ja ylsivät vuonna 2016 jo yli 61 milj. (USD) myyntiin. Tämä

oli yli 6,5 kertaa enemmän kuin suomalaisten yritysten myynti, vaikka suomalaisia yrityksiä oli listalla jo lähes sata enemmän. Maiden välisessä vertailussa norjalaisyrietykset ylsivät sijalle 50. Vuosi 2016 onkin Norjan osalta paras tarkastelemallamme aikavälillä.

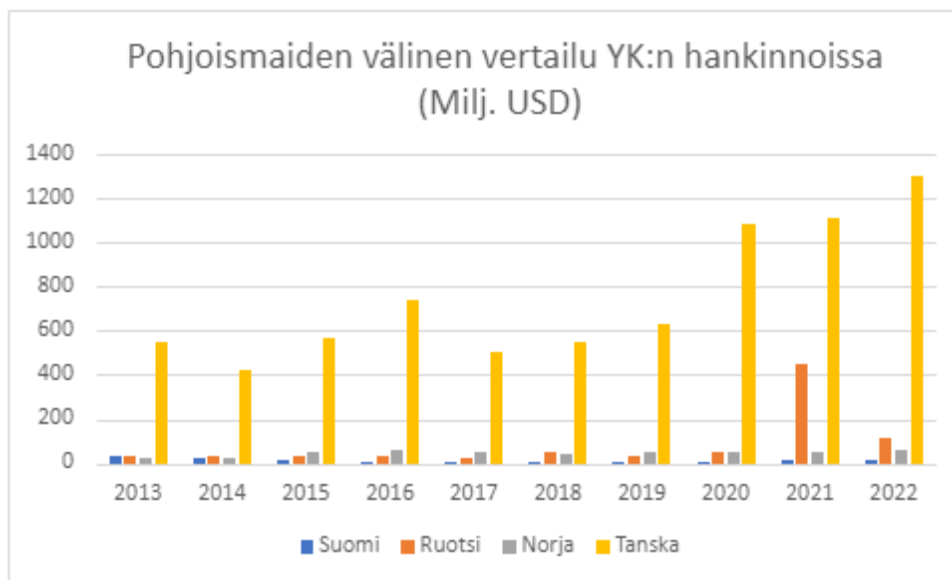
Seuraavat kaksi vuotta olivat norjalaisyrietyksillä laskevaa trendiä, mutta silti vuonna 2018 tehty 42,2 milj. (USD) liikevaihto oli lähes kuusi kertaa parempi kuin suomalaisten. Vuoteen 2021 mennessä norjalaisyrietykset ovat parantaneet myyntiään noin 18 prosentilla. 49,6 milj. (USD) myynti oikeuttaa maiden välisessä vertailussa sijalle 83. Norjalaisille yrityksille vuosi 2022 oli edellistä parempi. Kokonaisliikevaihto nousi 20 % ja ylsi lähes 60 milj. (USD). Maiden välisessä vertailussa Norja ylsi sijalle 77.

Tanska

Kaikista Pohjoismaista tanskalaiset yritykset ovat onnistuneet parhaiten tekemään kauppaa YK:lle. Niiden osuus on koko mittausjakson ajan ollut moninkertainen muihin vertailemiimme maihin. Tanskalaisyrietysten osuus oli vuonna 2013 yli 550 milj. (USD) ja se vastasi 3,44 % osuutta YK:n kokonaisliikevaihdosta. Maiden välisessä vertailussa se riitti sijalle viisi. Sijoitus on ollut koko vertailujakson ajan kymmenen parhaan joukossa.

Vuoden 2014 liikevaihto käväisi 426 miljoonassa. Vuoteen 2016 mennessä se nousi jo lähes 740 milj. (USD) tasolle ja edusti 4,17 % osuutta kokonaiskaupasta. Vuonna 2020 tanskalaisten yritysten liikevaihto kasvoi 73 % edelliseen vuoteen ja lopullinen liikevaihto oli 1,09 mrd. (USD). YK:n hankintojen kaikesta liikevaihdosta se edusti 4,87 % osuutta kokonaisliikevaihdosta. Tanskalaisia yrityksiä löytyi listalta 1430 kappaletta ja niistä 723 onnistui tekemään kauppaa. 75 niistä ylitti milj. (USD) liikevaihdon. Maiden välisessä vertailussa tanskalaiset tulivat sijalle 2. Ainostaan yhdysvaltalaiset yritykset onnistuivat tekemään suuremman liikevaihdon.

Alla oleva kuvio 3. osoittaa, että Tanska on ylivoimainen muihin Pohjoismaihin verrattuna.



kuvio 3. Pohjoismaiden välinen vertailu YK:n hankinnoissa vuosina 2013–2022 (UNGM 2022)

Vuosi 2021 toi Tanskalle kasvua. Kokonaisliikevaihto nousi tasolle 1,12 mrd. (USD). Summa vastaa 3,77 % osuutta YK:n kokonaishankinnoista. Maiden välisessä vertailussa se riitti sijalle kuusi. Tanskalaisille yrityksille myös vuosi 2022 oli hyvä. Kokonaisliikevaihto kasvoi 17 % päätyen 1,3 mrd. (USD). Se on 4,4 % YK:n hankintojen kokonaisliikevaihdosta. Maiden välisessä vertailussa Tanska sijoittui sijalle 4.

4 YK:n hankintaprosessi

YK on laatinut hankintaprosessista yksityiskohtaisen hankintaohjeen yhteistyökumppaneille ja kumppanuudesta kiinnostuneille (Procurement manual). Tähän teorialukuun on selvitetty hankintaohjeen pääkohdat siten, että hankintaohjeen monivaiheisuus selkeytyy. Kuviossa 4. havainnoidaan prosessin sisältöä ja kulkua.



kuvio 4. Hankintaprosessi (Ranki, Ruopio & Österlund 2023)

YK:n hankintaohje ohjaa ja velvoittaa kumppanuudesta kiinnostunutta yritystä tai toimijaa hankintaprosessin edistämiseksi (United Nations Procurement Division). Myöhemmin luvussa 5 selvitetään haastattelujen avulla suomalaisten yritysten omia kokemuksia YK:n hankintaprosessista suhteessa tämän luvun 4 teoriaan.

Hankintaohjeen tarkoitus on hankintakäytäntöjen yhdenmukaistaminen. Hankintaohjetta päivitetään ajoittain, jotta se pysyy linjassa ja ajan tasalla YK:n

toiminnan ja julkisten hankintojen kanssa. (UN. Procurement Division 2020, 10.) Hankintojen on noudatettava YK:n varainhoitoasetuksessa määritellyjä periaatteita (UN. PD. 2020, 11). Kaikki hankinnat tulee suorittaa ammattimaisesti ja niiden tulee täyttää korkeimmat eettiset standardit. (UN. PD. 2020, 13)

YK on määritellyt yhteistyökumppaneilleen vastuullisuuden vähimmäisvelvoitteet (Code of Conduct), joita kehitetään jatkuvasti. Tässä luvussa esitetään velvoitteet perustuen viimeisimpään YK:n julkaisemaan tietoon. Lopuksi tarkastellaan joitain julkisten hankintojen ja YK:n hankintojen merkittäviä eroavaisuuksia.

Hankintaohje on alkujaan kirjoitettu englanniksi ja se on sittemmin käännetty viidelle kielelle (Procurement manual). Suomeksi hankintaohjetta ei ole virallisesti julkaistu. Tässä opinnäytetyössä esitetyt hankintaohjeen osat on tätä tarkoitusta varten käännetty englannin kielestä suomen kielelle.

4.1 Hankinnan järjestäminen

YK:n varainhoitoasetuksessa on määritely, että kaikissa tuotteiden, kiinteistöjen, palvelujen ja rakennusurakoiden hankinnoissa joko ostamalla tai vuokraamalla on noudatettava tiettyjä periaatteita. Hankinnassa haetaan parasta vastinetta rahalle. Hankinnat ovat avoimia, eheitä ja oikeudenmukaisia. Ne toimivat tehokkaana kansainvälisenä kilpailuna ja ne herättävät YK:n kiinnostuksen. (UN. Secretary-General & UN. Secretariat 2013, 22.)

Hankintaprosessi koostuu kahdeksasta vaiheesta: Tietojen kerääminen, tietojen analysointi, hankinnan suunnittelu, hankinnan vaatimusten määrittely, toimituksen/tavaran siirto, vastaanotto ja tarkistus, maksu ja sopimusten hallinta (UN. PD. 2020, 17). Päätöksen hankinnasta voivat suorittaa ainoastaan siihen valitut ja koulutetut hankintaviranomaiset, joilla on hankintoihin tarvittavat tiedot, taidot ja erityisosaaminen. Hankintavirkamies vastaa yhdessä

hankintaviranomaisen kanssa siitä, että hankinta suoritetaan asiakkaalle innovatiivisella ja kustannustehokkaalla tavalla. Hankintaviranomaisen tulee suorittaa YK:n hankintakoulutus. Vuoden 2021 jälkeen hankintaviranomaiselta on myös edellytetty kansainvälisesti tunnustettua ammatillista sertifikaattia, kuten CIPS taso 4, tai vastaava. (UN. PD. 2020, 21–22)

4.2 Myyjien rekisteröinti ja rekisterien hallinta

YK:n sihteeristö ylläpitää kahta myynnin tietokantaa (UN. PD. 2020, 30). UNGM-hankintaportaali sisältää myyjiä, jotka tahtovat tehdä kauppaa YK:n kanssa. Sieltä on löydettävissä tulevat tarjouskilpailut ja yleistä tietoa YK:n hankinnoista. (UNGM Help Center) UMOJA-palvelu on myyjille, jotka jo toimivat YK:n liikeyhteistyöparterneina. Kun yrityksestä tulee YK:n liikeyhteistyöparteri, siirtää YK:n globaalin palvelukeskuksen tiedonhallintaryhmä yrityksen tiedot UMOJA-palveluun. (UN. PD. 2020, 30)

Yrityksen on tutustuttava YK:n liiketoimintaperiaatteisiin (Code of Conduct) voidakseen rekisteröityä UNGM-hankintaportaaliin. Yritykset, jotka eivät ole rekisteröityneet hankintaportaaliin, tai jotka on jostain syystä erotettu palvelusta, eivät saa materiaaleja hankinnoista. Ne eivät myöskään pysty tekemään hankinnoista tarjousta. YK arvioi jokaisen hakijan erikseen selvittääkseen, onko yrityksellä edellytykset rekisteröityä hankintaportaaliin. (UN. PD 2020, 30)

YK:n myyjien rekisteröintivaihtoehdot on jaettu kolmeen tasoon, jotka määräytyvät hankinnan (USD)-arvolla. Perustasolla hankintojen arvo on alle 150 000 (USD), ensimmäisellä tasolla hankintojen arvo on 150 000–500 000 (USD) ja toisella tasolla hankintojen arvo on yli 500 000 (USD). Myyjän on rekisteröidyttävä vähintään perustasolle, jotta se voi kilpailla hankinnoista. (UN. PD 2020, 31)

Jokaiselle tasolle rekisteröidyttäessä yrityksen tulee omien yhteystietojensa antamisen lisäksi täyttää YK:n asettamat kelpoisuusvaatimukset, hyväksyttävä

YK:n liiketoimintaperiaatteet, sekä ilmoitettava mitä tuotteita tai palveluita sen on mahdollista YK:lle tarjota. Ensimmäiselle ja toiselle tasolle rekisteröidytessä yritystä veloitetaan lisäksi antamaan syventäviä tietoja yrityksestä ja sen toiminnasta. (UN. PD. 2020, 30) Alla on kuvattu joitain ensimmäisen ja toisen tason vaatimuksia.

Ensimmäisen tason rekisteröinti edellyttää toimittamaan yrityksen perustamistodistuksen, josta selviää sen oikeudellinen asema, sekä todistuksen siitä, että yritys on ollut toiminnassa vähintään kolme vuotta. Lisäksi todennetaan edeltävän 12 kuukauden ajalta yrityksen yhteistyö vähintään kolmen riippumattoman asiakkaan kanssa, sekä annetaan kyseisistä yhteistyöhankkeista yksityiskohtaiset tiedot ja kuvaukset. (UN. PD. 2020, 33)

Toisen tason rekisteröinti edellyttää yrityksiltä tason yksi tietojen antamista, sekä edelleen syventävinä tietoina riippumattoman henkilön tekemä tilinpäätös ja tilintarkastus kolmelta edeltävältä kaudelta. Lisäksi tasolla vaaditaan kolme suosituskirjettä eri yhteistyökumppaneilta, joiden kanssa yritys on tehnyt kauppaa viimeisen 12 kuukauden aikana. (UN. PD. 2020, 33)

Vendor Registration Officers -työryhmä arvioi myyjien rekisteröintihakemuksia ja luo sekä ylläpitää myyjien rekisteritietoja. Työryhmä tarjoaa myös tukipalveluita YK:n sihteeristölle myyjien rekisteröintiin liittyvissä asioissa. (UN. PD. 2020, 35)

The Vendor Review Committee -komitea ehdottaa sanktioita, mikäli myyjä on sen arvion mukaan harjoittanut toiminnassaan kiellettyjä käytäntöjä. Tällaisia voivat olla esimerkiksi korruptio tai epäeettiseksi määritelty toiminta. Sanktio voidaan myös määrätä, jos myyjän kelpoisuusvaatimukset osoittautuvat puutteellisiksi poiketen tämän itsensä aiemmin antamasta selvityksestä. Sanktio voi olla esimerkiksi yhteistyön keskeyttäminen määräajaksi tai myyjän poistaminen YK:n rekisteristä. (UN. PD. 2020, 36–38)

Jos myyjä ei jostain syystä täytä rekisteröintiin vaadittavia peruskriteereitä, käsittelee Electronic Special Approval Committee -komitea vielä hakemuksen. Käsittelyn avulla arvioidaan, voisiko myyjän osallistuminen tiettyyn

hankkeeseen kuitenkin sallia. Tällä pyritään mahdollistamaan myös esimerkiksi kehityksistä tulevien hakijoiden osallistuminen. (UN. PD. 2020, 39–40)

4.3 Hankinnan suunnittelu, strategia ja vaatimusten määrittely

Hankinnan suunnittelu on tärkeä osa hankintaprosessia. Sen avulla hankintaprosessin aikaisista toiminnoista pyritään saamaan mahdollisimman järjestelmälliset ja tehokkaat, jotta riskit kyetään minimoimaan ja tilaajan tyytyväisyys takaamaan. Hankintaennusteessa on otettava huomioon logistiikan, rahoituksen ja resurssien hallinta. Ihannetilanteessa hankintasuunnitelma on laadittu ennen kutakin budjettisykliä, jotta hankintaosastolla on aikaa suunnitella hankintastrategia. (UN. PD. 2020, 41–42)

YK:n on kaikessa huomioitava varojen järkevä ja optimaalinen käyttö varmistukseen tuotteiden ja palveluiden tason säilyminen budjettikauden aikana. Tilaajat voivat tehdä lyhyen aikavälin hankintoja, jotta hankinnat ehtivät budjettikauteen. Kuitenkin esimerkiksi äkillisen luonnonkatastrofin tapahtuessa voidaan hankintoja muokata ihmishenkien säästämiseksi. Tilaajat ja hankintavirkamiehet tapaavat vähintään vuosittain ja käyvät läpi hankinnan suunnitelmaa sekä tulevaa budjettikautta. Samalla päivitetään hankintasuunnitelmia neljännesvuositasolla. (UN. PD. 2020, 41)

Tilaaja määrittelee hankinnan vaatimukset ja ehdot (Terms of Reference, TOR). Vaatimusten ja ehtojen avulla myyjä kykenee arvioimaan, onko sillä edellytykset menestyä kilpailutuksessa, ja tekee päätöksen tarjoamisesta. Hankintaviranomainen valvoo ja arvioi tarjousten soveltuvuuden suhteessa hankinnan vaatimukseen. (UN. PD. 2020, 44–45)

4.4 Myyjien karsinta

Soveltuvan myyjän valitsemisessa hyödynnetään erilaisia menetelmiä. Sellaisia ovat esimerkiksi markkinatutkimukset ja -analyysit. Markkinatutkimusten sisäisiä lähteitä voivat olla aiemmat puitejärjestelyt (Blanket Purchase Orders = BPO) tai pitkäaikaiset sopimukset (Long-Term Agreement = LTA). Ulkoisia lähteitä voivat olla UNGM-hankintaportaali, YK:n muut organisaatiot kuten UNICEF, sekä erilaiset yritysseminaarit. Myyjän valitsemisessa voidaan myös hankintaviranomaisen määräyksestä hyödyntää esikarsintaa silloin, kun hakijoiden suurta lukumäärää on syytä karsia. Esikarsinta suoritetaan käyttämällä Request for Expression of Interest -prosessia (REOI), jonka avulla myyjät voivat osoittaa oman pätevyytensä ja edellytyksensä hankkeen toteuttamiseen. REOI:n avulla myyjistä karsitaan jatkoon alle 1 000 000 (USD) arvoisissa hankinnoissa kymmenen myyjää ja yli 1 000 000 (USD) arvoisissa hankinnoissa 15 myyjää. Esikarsinnassa menestyneet myyjät jatkavat kilpailutuksessa List of Invetees -listalle merkittynä. (UN. PD. 2020, 49–53)

Yleisenä sääntönä on, että tilaaja ei voi suositella tavarantoimittajaa. Jos tilaaja kuitenkin näin tekee, ohjataan myyjä rekisteröitymään UNGM-hankintaportaaliin. (UN. PD. 2020, 49)

4.5 Tarjouspyyntö

Kun soveltuvien myyjien karsinta on suoritettu, pyytää YK myyjiltä yksilölliset tarjoukset. Kun hankinta suoritetaan virallisena hankintana, käynnistävät hankintaviranomaiset hankintakilpailun. Hankintakilpailu pitää sisällään hankinnan suunnittelun, markkinatutkimuksen, viralliset tai epäviralliset hankintatavat ja järkevien kaupallisten käytäntöjen huomioimisen. (UN. PD. 2022, 55)

YK:n ydinperiaate on, että hankintakilpailun tulee olla tehokas ja kansainvälinen. Kansainvälisyydellä haetaan sitä, että kaikki halukkaat voivat

osallistua hankintoihin ja ovat niissä tasa-arvoisessa asemassa. Hankinta on mahdollista suorittaa rajoitettuna hankintakilpailuna, jos jokin seuraavista kohdista täyttyy: kansainvälisten yritysten osallistuminen ei ole kannattavaa, turvallisuuden takia, hankinnan arvon ollessa alle 150 000 (USD), tai muut vastaavat poikkeukselliset syyt. Hankintaviranomaisten velvollisuus on varmistaa, että kilpailu toteutetaan reiluna, eikä siihen kohdistu juonittelua. (UN. PD. 2020, 56)

Hankinnat ovat jaettu neljään eri kategoriaan, jotka muodostuvat virallisista ja epävirallisista hankinnoista. Viralliset hankinnat voi toteuttaa kahdella tavalla: Invitation to Bid (ITB) ja Request for Proposal (RFP). Molemmat on tarkoitettu hankinnoille, joiden arvo on yli 150 000 (USD). ITB on kuitenkin mahdollista suorittaa myös alle 150 000 (USD) hankinnoille, mikäli hankintaviranomainen katsoo ehtojen siihen soveltuvan. ITB:tä käytetään, kun hankinnan tuotteet ja palvelut ovat yksinkertaisesti ja suoraviivaisesti esitettävissä, ja joissa painotetaan hankinnan edullisuutta. RFP:tä käytetään monimutkaisempiin hankintoihin, joissa myyjien on taloudellisuuden lisäksi vastattava hankkeen vaatimukseen teknisistä näkökulmista. (UN. PD. 2020, 58, 61–62)

Pienempiin epävirallisiin hankintoihin kuuluvat alle 10 000 (USD) hankinnat, jotka voidaan tehdä suoraankintana. Hankintojen tulee olla yksilöhankintoja, eivätkä ne voi koostua isommista hankinnoista, jotka on jaettu pienempiin osiin. Niitä kutsutaan nimellä Low Value Acquisition (LVA). Ne eivät voi koostua aseista, ammuksista, verestä, verituotteista, tai datakeskuksissa ylläpidettävistä ohjelmistoista. (UN. PD. 2020, 58–60)

Suurempiin epävirallisiin hankintoihin kuuluvat 150 000 (USD) arvoiset tai sen alle jäävät hankinnat. Niitä kutsutaan nimellä Request for Quotation (RFQ). Hankintojen on oltava yksilöhankintoja kuten LVA-hankintojenkin. Niihin on kutsuttava vähintään viisi myyjää List of Invetees -listalta. Hankkeen on saatava vähintään kolme tarjousta, jotka ladataan UMOJA-palveluun. Umoja-palvelussa YK tarkkailee ja valvoo tarjouksia. (UN.PD. 2020, 60)

4.6 Tarjousten arviointi

Tarjousten arviointi on jaettu neljään eri kategoriaan: alustava seulonta, pakolliset kriteerit, tekniset kriteerit ja taloudelliset kriteerit. Riippuen siitä, onko kyseessä virallinen vai epävirallinen hankinta, arvioidaan tarjousta eri kriteerein. Kaikki hankinnat käyvät läpi alustavan seulonnan resurssien säästämiseksi. (UN. PD. 2020, 97–98)

Alustavassa seulonnassa arvioidaan hankinnan pakollisten kriteerien ja teknisten kriteerien täyttyminen. Jos minimivaatimukset eivät täyty tässä vaiheessa, voidaan tarjous hylätä. Mikäli kyseessä on RFP-hankinta, voidaan ne toimijat sulkea pois kilpailusta, jotka eivät saavuta minimivaatimuksen pisteitä. (UN. PD. 2020, 100)

Virallisten hankintojen arviointi riippuu siitä, millä tavalla hankinta suoritetaan. ITB:ssä tarjouksen on oltava hinnaltaan halvin ja tarjouksen on vastattava olennaisilta osilta hankinnan kriteereitä. RFP:ssä hyödynnetään kumulatiivisesti painotettua analyysia ja pistelaskua, jonka avulla määritellään parhaiten kriteereitä vastaava tarjous. Epävirallisissa hankinnoissa määräävät tekijät ovat alin hinta ja tekninen soveltuvuus. (UN. PD. 2020, 97)

4.7 Vastuullisuuden vähimmäisvelvoitteet

YK:lla on käytössään omat vastuullisuuden vähimmäisvelvoitteet, joiden säädöksiä tulee noudattaa, mikäli tahtoo työskennellä YK:lle. Code of Conduct on käännetty kuudelle eri kielelle: englannin kielen lisäksi ranskaksi, espanjaksi, venäjäksi, kiinaksi ja arabiaksi. (UN Supplier Code of Conduct)

Velvoitteet on jaettu neljään osioon, jotka keskittyvät työvoimaan, ihmisoikeuksiin, ympäristöön ja eettisyyteen. Kaikkien velvoitteiden on täyttyttävä, jotta yritys voi toimia YK:n kanssa. Myös kaikkia yrityksen työntekijöitä on ohjeistettava niin, että jokainen ymmärtää ja sisäistää

velvoitteet. Ohjeistukset elävät ja YK olettaakin, että niitä myös kehitetään yhdessä tarvittaessa. Yrityksen on valvottava velvoitteiden täyttymistä niin omien kuin alihankkijoidensakin toiminnassa ja mahdollisista rikkomuksista on ilmoitettava välittömästi YK:lle. (United Nations 2017, 1–2) Alle on lyhyesti selvitetty osioiden sisältöä pääkohtien ja esimerkkien avulla.

Työntekijöiden on sallittava olla mukana ammattijärjestön toiminnassa ja heidän etujaan on valvottava. Minkäänlaista pakkotyövoimaa tai lapsityövoimaa ei saa harjoittaa. Lapsityöntekijöiksi määritellään henkilöt, jotka ovat alle 14-vuotiaita, tai miten kyseisen maan lainsäädännössä on määritelty. Minkäänlaista työntekijöiden rotuun, väriin, sukupuoleen, uskontoon, poliittisiin näkemyksiin tai sosiaaliseen alkuperään liittyvää syrjintää ei saa olla. Yrityksen on varmistettava, ettei sen emo- tai tytäryhtiöissäkään harjoiteta minkäänlaista syrjintää. Työntekijöiden on saatava työstään laillinen korvaus ja työn palkkajakso saa olla maksimissaan kuukauden mittainen. Työolojen ja koneiden turvallisuudesta tulee huolehtia, eivätkä ne saa aiheuttaa terveydellisiä haittoja. Työntekijöiden on käytettävä työssä tarpeellisia suojarusteita. (UN. 2017, 2–3)

Ihmisoikeuksia on kunnioitettava ja kaikkia työntekijöitä on arvostettava. Minkäänlaista fyysistä tai henkistä väkivaltaa tai ahdistelua ei sallita. Yritys ei saa olla ostamassa tai tuottamassa jalkaväkimiinoja, eikä myöskään tuottaa komponentteja miinoinhin. (UN. 2017, 3)

Yrityksen kaikkien toimintojen edellytetään tehtävän ympäristö huomioiden ja olemassa olevia luonnonsuojelun säädöksiä noudattaen. Jätteet sekä luonnolle myrkylliset aineet tulee käsitellä oikeaoppisesti. Päästöjen syntymistä tulee minimoida ja seurata. (UN. 2017, 3–4)

YK odottaa myyjiltään korkeaa moraalialia ja eettisyyttä kaikessa toiminnassa. Myyjien on sitouduttava noudattamaan paikallisia lakeja, eikä minkäänlaista korruptiota toimintojen yhteydessä hyväksytä. Korruptiota voivat olla erilainen kirstys, lahjonta ja petollinen toiminta. (UN. 2017, 4)

4.8 Julkisten hankintojen ja YK:n hankintojen keskeiset eroavaisuudet

Julkisista hankintoja toteuttavaa tahoa vaaditaan noudattamaan lakia julkisista hankinnoista, joka määrittelee hankintoja prosessin kaikissa vaiheissa:

Valtion ja kuntien viranomaisten sekä muiden 5 §:ssä tarkoitettujen hankintayksiköiden on kilpailutettava hankintansa ja käyttöoikeussopimuksensa siten kuin tässä laissa säädetään (Laki julkisista hankinnoista ja käyttöoikeussopimuksista 2016/1397, 1).

Alaluvussa 4.1 on selvitetty, että YK:n hankintoja voivat toteuttaa ainoastaan YK:n oman hankintakoulutuksen suorittaneet ja YK:n hankintaviranomaisiksi pätevoityneet henkilöt. YK:n hankintaviranomaisilta on lisäksi vuoden 2021 jälkeen edellytetty kansainvälisesti tunnustettua ammatillista sertifikaattia.

Julkisissa hankinnoissa hankinnat jaetaan kynnysarvojen perusteella. Kynnysarvot ovat hankinnan suurin mahdollinen ennakoitu arvo. Hankinnat on jaettu kolmeen tasoon: pienhankinnat, kansalliset kynnysarvot ylittävät hankinnat ja EU-kynnysarvot ylittävät hankinnat. Pienhankinnat jäävät hankintalain soveltamisalan ulkopuolelle. Pienhankintojen arvo on tavara- ja palveluhankinnoissa alle 60 000 euroa ja rakennusurakoissa alle 150 000 euroa. Kansalliset kynnysarvot ylittävät hankinnat ovat arvoltaan tavara- ja palveluhankinnoissa 60 000–135 000 euron välissä olevat hankinnat, jos hankijana on keskushallinnon yksikkö. Kun hankkijana on muu kuin keskushallinnon yksikkö on hankinnan yläraja 209 000 euroa.

Rakennusurakoissa hankinnan arvo on 150 000–5 225 000 euron välissä olevat hankinnat. Tavara- ja palveluhankintojen ylittäessä 135 000 euron rajan ja rakennusurakoiden ylittäessä 5 225 000 euron rajan, ovat ne EU-kynnysarvojen ylittäviä hankintoja ja niiden kilpailuttamisessa on noudatettava EU-laajuista ilmoittamismenettelyä. (Karinkanta & Lahtinen 2017, 24–25)

Kuten alaluvussa 4.2 on selvitetty, yrityksen on YK:n hankintoihin osallistuessaan rekisteröitymisvaiheessa päätettävä, kuinka suuriin hankintoihin se aikoo osallistua. Valittu taso määrittelee hankkeet, joista yritys myöhemmin

pystyy tarjoamaan. Julkisissa hankinnoissa määriteltyjä kynnyksarvoja ei siis käytetä YK:n hankinnoissa.

Julkiset hankinnat ilmoitetaan sen mukaan, kuinka korkeat kynnyksarvot ne ylittävät. Kansalliset kynnyksarvot ylittävät, mutta EU:n kynnyksarvot alittavat hankinnat ilmoitetaan sähköisessä julkisten hankintojen ilmoituskanavassa Hilmassa. Kun hankinnan kynnyksarvot ylittävät EU-kynnyksarvojen rajat, ilmoitetaan hankinnat myös TED-tietokannassa (Tenders Electronic Daily). (Karinkanta & Lahtinen 2017, 46) TED on EU:n virallisen lehden verkossa luettava versio, jossa ilmoitukset koskien eurooppalaisia julkisia hankintoja julkaistaan (TED). YK:n kaikkien osastojen hankinnat löytyvät UNGM-hankintaportaalista (UNGM Help Center).

Julkisten hankintojen soveltuvuusehdoissa voidaan vaatia yritystä täyttämään erikseen määritelty taso Suomen Asiakastieto Oy:n riskiluokituksessa, tai yritykseltä voidaan pyytää referenssejä viimeiseltä kolmelta vuodelta (Karinkanta & Lahtinen 2017, 55). YK:n hankinnoissa mahdolliset referenssikirjeet pyydetään jo UNGM-hankintaportaaliin rekisteröitymisen yhteydessä. Alaluvussa 4.2 on selvitetty, että 150 000 (USD) ja 500 000 (USD) väliin asettuvissa hankinnoissa yrityksen on kuuluttava ensimmäiselle tasolle, jonka vaatimuksena on muun muassa toimittaa tiedot vähintään kolmelta toimijalta, joiden kanssa yritys on harjoittanut toimintaa viimeisen 12 kuukauden aikana.

5 Haastattelut - suomalaisyritysten kokemuksia YK:n hankinnoista

Opinnäytetyön toisena tutkimusmenetelmänä on käytetty kvalitatiivista eli laadullista menetelmää ja aineistonkeruumenetelminä puolistrukturoituja ja avointa haastattelua. Haastateltavaksi valittiin Porkka Finland Oy, joka on useana vuonna sijoittunut UNGM:n tilastoissa menestyksekkäimmäksi suomalaiseksi YK:lle myyneeksi yritykseksi. Haastattelun tavoitteena oli kuulla Porkan omia kokemuksia YK:n monivaiheisesta hankintaprosessista, joka on selvitetty teorialuvussa 4 YK:n oman hankintaohjeen mukaisesti. Haastattelun arvioitiin antavan selkeää ja käytännönläheistä tietoa, joka voisi olla hyödyksi YK:n kumppanuudesta kiinnostuneille ja kilpailutuksiin osallistuville suomalaisyrityksille. Lisäksi haastattelulla oli tarkoitus selvittää yrityksen omakohtaisia kokemuksia pitkästä yhteistyöstä YK:n kanssa hyödyntämään muita yrityksiä.

Porkan myyntijohtajaa Petri Hiillostetta haastatellessa ilmeni, että Porkka on myynyt tuotteitaan YK:lle poiketen sen hankintaohjeen prosessista. Tästä syystä opinnäytetyöhön päädyttiin haastattelemaan myös kahta muuta YK:n hankinnoissa menestynyttä yritystä, jotta kyettäisiin selvittämään kokemusperäistä tietoa virallisesta prosessista. Claned Group Oy:n viestintäjohtaja Petri Virtanen ja Molnix Oy:n toimitusjohtaja kertoivat kuitenkin myös, kuten Porkkakin, etteivät yritysten kaupat YK:n kanssa ole noudattaneet hankintaohjeen prosessia.

Koska haastatteluista kerätty tieto yritysten omakohtaisista kokemuksista liittyen YK:n hankintaprosessiin ja kumppanuuteen poikkesi osin YK:n omassa hankintaohjeessa esitetystä prosessista, päädyttiin sen sekä Business Finlandin YK:n humanitäärisen kriisiliiketoiminnan asiantuntija Marjukka Holopainen-Rainion suosituksesta vielä haastattelemaan Savonian ammattikorkeakoulun kansainvälisten palveluiden asiantuntijaa Jyri Wuorisaloa. Wuorisalon haastattelu toteutettiin avoimena haastatteluna, ja sen avulla analysoitiin yritysten haastatteluista saatuja tuloksia.

Haastatteluita varten määritellyt kysymykset käytiin ennen haastatteluja läpi opinnäytetyön toimeksiantajan Turun ammattikorkeakoulun edustajan Kosar Mahmoodin kanssa sen varmistamiseksi, että toimeksiantaja saa haastatteluista mahdollisimman kattavasti toivomaansa uutta tietoa. Lisäksi kysymyksiä kommentoi ja täydensi pyynnöstä Business Finlandin YK:n humanitäärisen kriisiliiketoiminnan asiantuntija Marjukka Holopainen-Rainio. Haastatteluiden apukysymykset on liitetty opinnäytetyöhön (Liite 1.).

Haastatellut yritysten edustamat henkilöt olivat Porkka Finland Oy:n myyntijohtaja Petri Hiilloste, Claned Oy:n viestintäjohtaja Petri Virtanen ja Molnix Oy:n toimitusjohtaja Johan Ehnberg. Porkka on erikoistunut kylmälaitteisiin, jotka soveltuvat esimerkiksi lääkkeiden varastointiin. Claned tarjoaa digitaalisia koulutuspalveluita ja -ympäristöjä, joita hyödynnetään globaalisti. Molnix tarjoaa it-palveluja, kuten ERP-järjestelmiä. Kaikkia haastateltavia yhdisti se seikka, että heidän edustamansa yritys on onnistunut toteuttamaan liiketoimintaa YK:n kumppanina, ja toteutunut liikevaihto on nähtävillä UNGM-hankintaportalissa.

Haastattelut toteutettiin yksilöhaastatteluina huhti-kesäkuussa 2023 kasvotusten, puhelimitse ja Teamsin välityksellä, ja niiden kesto vaihteli 35 minuutista 1,5 tuntiin. Haastattelujen tuloksissa on osin hyödynnetty suoria lainauksia haastateltavilta. Lainausten selkeyttämiseksi on puhekielen ilmaisut muutettu kirjakieleksi ja yksittäiset epätarkoituksenomaiset täytesanat on jätetty pois. Sitaateissa alun perin englanninkieliset yksittäiset sanat on suomennettu.

Haastateltavat antoivat suostumuksensa siihen, että opinnäytetyössä heidät ja yritykset saa nimetä. Haastatteluja tehtäessä noudatettiin Ammattikorkeakoulujen rehtorineuvosto ARENE:n eettisiä suosituksia (2020), sekä Turun ammattikorkeakoulun (2023) eettisiä ohjeita ja käytänteitä.

6 Haastattelujen tulokset

6.1 Yritysten polku yhteistyöhön YK:n kanssa

Petri Hiilloste ja Petri Virtanen kuvailivat edustamiensa yritysten yhteistyön alkamista ja jatkumista YK:n kanssa. Kahden yrityksen polut ovat hyvin erilaiset. Toisen yrityksen liiketoiminta perustuu tuotteisiin ja on jatkunut jo vuosikymmeniä, kun toinen puolestaan myy palveluita ja yhteistyö on vasta hyvässä alussa.

Petri Hiilloste kertoo, että Porkan yhteistyö YK:n kanssa on alkanut jo 1980-luvulla, jolloin yritys toimitti WHO:n projektien yhteydessä rokotteiden kylmävarastoja Afrikkaan.

Ja se oli vasta 2000-luvun lopussa, kun ne (YK) keksivät tällaisen portaalin, jonka kautta muutkin pääsivät hakemaan. Siihen asti me olimme hovitoimittaja: kukaan muu ei toimittanut näitä kylmäratkaisuja. (Hiilloste)

Petri Virtanen kertoo Clanedin toimineen yhteistyössä YK:n kanssa vuodesta 2016. Claned on päätenyt tekemään kauppaa YK:n kanssa erilaisten suhteiden kautta sekä uudenlaisen oppimisympäristön tarpeeseen vastaamalla.

6.2 Kokemukset UNGM-hankintaportalista ja sen prosessista

Petri Hiilloste kertoo, ettei Porkka ole voittanut tarjouksia UNGM:n kautta, vaikka yrityksellä on ollut jo useamman vuoden ajan käytössään maksullinen hälytysjärjestelmä, joka ilmoittaa portaalissa julkaistavista hakukriteerit täyttävistä tarjouspyynnöistä.

Sinnehän täytyy rekisteröityä, että pääset sinne listoille, mutta en ole sieltä yhtään tarjouspyyntöä saanut (Hiilloste).

Petri Virtasen mukaan Claned on rekisteröitynyt UNGM-portaaliin, muttei ole osallistunut tarjouskilpailuihin. Yritykselle onkin tärkeämpää, että Claned on

hyväksytty palveluntarjoaja ja pystyy siten käymään kauppaa muita reittejä pitkin.

Eli me ei olla koskaan oltu ikään kuin siellä heidän tarjousportaalissaan kiinni, vaan me olemme ikään kuin siellä henkilöinä sekä rakenteissa (Virtanen).

Joo siis ei meitä ole kilpailutettu koskaan YK:n tasolta mihinkään. Ollaan tällainen villikortti. (Virtanen)

Myynti on tehty suoraan tilauksesta. Koska myyntiä ei ole tehty UNGM:n kautta, ei olla myöskään niin sidottuja muutoseikkoihin. (Virtanen)

Myöskään Molnixilla ei Johan Ehnbergin mukaan ole kokemusta toteutuneista kaupoista UNGM-portaalin kautta. Ehnberg viittaa YK:n alajärjestöjen omiin hankintajärjestelmiin, ja toteaa YK:n tavoitteena olevan hankintojen yhtenäistäminen UNGM-portaalin avulla. Hän epäilee, ettei yhtenäistäminen kuitenkaan onnistu vielä pitkään aikaan.

Jyri Wuorisalo kommentoi törmänneensä siihen, että yritykset, jotka tosiasiallisesti tekevät yhteistyötä YK:n kanssa, ovat ”ohi tällaisten järjestelmien”. Hän mainitsee esimerkkinä yrityksen, joka tuotti valtavan UNESCO:n globaalin tapahtuman verkossa, mutta jolla ei ollut mitään tekemistä UNGM-hankintaportaalin ja sen hankintaprosessin kanssa.

6.3 Kokemuksia YK:sta asiakkaana

Petri Hiilloste painottaa, että YK on Porkalle yksi asiakassuhde muiden joukossa, ja kehottaa ajattelemaan YK:ta niin sanottuna normaalina asiakkaana.

Suhteet ovat tärkeitä ja niitä pitää ylläpitää (Hiilloste).

Hiilloste mainitsee kuitenkin samalla, että esimerkiksi LTA-sopimuksissa myyjän edellytetään sitoutuvan kiinteisiin hintoihin ja tuotteen toimittamiseen sovittuna ajanjaksona, mutta YK:ta sopimus ei asiakkaana velvoita samassa suhteessa tekemään myyjältä tilauksia.

Se on Herran haltuun, tuleeko tilauksia vai ei. Sopimus sitoo meidät hinnallisesti, toimitusajat, speksit ja kaikki, mutta ne (YK) ei tavallaan sitoudu ostamaan mitään. (Hiilloste)

Hän kertoo LTA-sopimusten vaatimusten täyttämisen olevan erittäin yksityiskohtaista ja työlästä.

Nykyään ne ovat menneet niin detaljitasolle, että minulla meni varmaan kahden kuukauden työtunnit, kun tein ne speksit sinne ja täytin ne liput ja laput, ja siltikään ne (YK) eivät sitoudu mihinkään. (Hiilloste)

Petri Virtanen kertoo pariinkin otteeseen, kuinka YK on tiedustellut Clanedin kyvykkyyttä koulutuksen toimittamiseen nopealla aikataululla. Haastattelusta ilmenee, että tarkkojen kilpailutusten lisäksi YK tarvitsee myös ketteriä kumppaneita, jotka pystyvät reagoimaan nopeasti muuttuviin tilanteisiin. YK on myös valmis rahoittamaan tuotekehitystä tilanteen vaatiessa. Asiakassuhteen vakiinnuttua uusien kauppojen tekeminen helpottuu.

6.4 Ajatuksia suomalaisten yritysten heikosta menestyksestä

Haastateltavilta tiedusteltiin heidän ajatuksistaan suomalaisten heikoista myyntiluvuista. Petri Hiilloste arvioi, että jo yleinen tietämys YK:n kumppanuuden mahdollisuuksista vaikuttaisi olevan ohut suomalaisilla yrityksillä.

Olen joskus miettinyt, että ne isot firmat, jotka tekevät lujaa bisnestä, että luulevatko ne, että se (liiketoiminta YK:n kanssa) on vaan jotain hyväntekeväisyyttä, vaikka siis sehän on ihan oikeaa bisnestä. En tiedä, voiko se olla jotain tällaista. (Hiilloste)

Petri Virtanen toivoo sellaisia toimia, joiden avulla yleistä tietoisuutta kyettäisiin kasvattamaan, ja kykenee myös samaistumaan itse vähäiseen tietämykseen.

Kyllähän meillä sinänsä kauppaa tapahtuu miljoonatasolla, eihän sitä voida kieltää. Mutta sitten pitäisi myös jotenkin tuoda esille niitä onnistuneita tapauksia. Jos minulta kysytään, että mitä hyviä suomalaisten firmojen myymiä juttuja tuonne YK:lle on, niin en osaa nimetä yhtään. (Virtanen)

Hankintaprosessien suuritöisyys ja niihin tarvittavat resurssit eivät myöskään ole yrityksille välttämättä itsestään selviä. Varsinkin sellaisten yritysten kohdalla, joilla ei entuudestaan ole yhteisiä hankkeita YK:n kanssa, voi tarvittavaan työmäärään panostaminen arkisen liiketoiminnan pyörittämisen lisäksi muodostua mahdottomaksi. Petri Hiilloste summaa sekä uskallusta että ajankäyttöä:

Ehkä pitäisi olla enemmän rohkeutta mennä sinne. Vaatii jalkatyötä. Pitää mennä sinne ja kertoa itsestään. Kukaan ei tilaa sinulta, ellei tiedä, että olet olemassa. (Hiilloste)

Ne, kenen kanssa olen ollut mukana tai auttamassa, ovat olleet yhden tai kahden miehen firmoja. Siinä kohtaa se resurssi sitten vaan loppuu kesken, kun pitäisi alkaa näyttämään muskeleita. (Hiilloste)

Petri Virtanen arvioi, että myös suomalaisten asenteet vaikuttavat myyntiin, ja etteivät ne välttämättä kohtaa YK:n hankintojen toteuttamistavan kanssa.

Tämä on ollut varmaan sellainen juttu meillä suomalaisilla, ettemme oikein ole osanneet kohdentaa tätä osaamistamme ja tarjoamaamme, emmekä myöskään ole tehneet sitä lobbausta niin, että se olisi ollut kantavampaa (Virtanen).

Asenne myyntiin on vähän sellainen, että jos ei meillä jotakin ole heti valmiina, niin sitten sanomme ei-oota, vaikka se pystyttäisiin toimittamaan vähän myöhemmin (Virtanen).

Petri Virtanen vertaa pohdinnassaan myös Suomea Tanskaan, joka on myyntiluvuissaan muihin Pohjoismaihin nähden ylivoimainen. Hän muistuttaa, että pääkonttorin (UNOPS - United Nations Office for Project Services) sijaitessa Kööpenhaminassa, antaa se tanskalaisille etulyöntiaseman.

Tanska on isompi kuin Suomi. Heillä on se hankintakeskus siellä Tanskassa, niin he osaavat tehdä sen myyntityön. Tanskalaiset voivat myydä renkaita, vaikkei heillä olisi yhden yhtä rengasta siellä Tanskassa. He ostavat renkaat jostakin muualta ja myyvät sitten eteenpäin. Tämä on ehkä se raadollisin kuva mitä on. (Virtanen)

Johan Ehnbergin mukaan suomalaiset yritykset saattavat luottaa liikaa viralliseen hankintaprosessiin, jota ei välttämättä edes ole, tai sitä ei ainakaan mahdollisesti noudateta, joten menestyminen on vaikeaa.

6.5 Ajatuksia Suomen myynnin kasvattamisesta

Haastateltavilta kysyttiin, miten he ajattelevat, että suomalaisyritysten myynnin kasvua YK:lle voitaisiin lisätä ja tukea. Vastauksissaan he toivat esille tietoisuuden kasvattamisen tärkeyttä, sekä erilaisten koulutusten ja tiedottamisen merkitystä.

Petri Virtanen kertoo, että hän työstää yhdessä Business Finlandin kanssa keinoja ja ratkaisuja, joiden avulla suomalaisten yritysten myyntiä YK:lle voitaisiin lisätä. Hän on sitä mieltä, että suomalaisilla yrityksillä on valmiuksia pärjätä hankinnoissa, mutta hankintojen voidaan kokea rasittavan liikaa yritysten omaa ydintoimintaa.

On äärimmäisen tärkeää tehdä Business Finlandin ja Suomen YK-resurssien kanssa työtä koko ajan, jotta voidaan rakentaa ikään kuin polku, jota voidaan hoitaa myös sen oman liiketoiminnan yhteydessä (Virtanen).

Petri Virtanen puhuu haastattelun aikana myös toistuvasti kokemusten jakamisen merkityksestä:

Nämä käytännön esimerkitapaukset, referenssit, onnistuneet jutut. Ja miksei myös epäonnistuneet jutut. Amerikkalaiseen malliin epäonnistumisesta oppii aina kaikkein parhaiten. (Virtanen)

Hän kertoo myös, että tekemällä yhteistyötä muiden yritysten kanssa on mahdollista saada sellaista kauppaa, mihin ei muuten pääsisi käsiksi. Tällöin asetetaan myynnille yhteinen tavoite ja jaetaan samalla myös yhteinen riski. Myös volyymin merkitys on hinnoittelussa tärkeää huomioida.

Jyri Wuorisalo nostaa myös esille Business Finlandin merkitystä, ja kertoo sen pyrkivän saamaan lisää suomalaisia yrityksiä mukaan toimintaan. Hän kannustaakin suomalaisia firmoja osallistumaan YK:n tapahtumiin, jotta pohjoismaista yhteistyötä saataisiin lisättyä.

Haastatteluissa nousee toistuvasti esille verkostoitumisen tärkeys. Petri Hiilloste kehuu Business Finlandin sparrausapua. Toisinaan saatu hyöty on ollut tieto jostain alueesta, jossa ei ole kaupallista potentiaalia. Tällöin ei resursseja kohdisteta väärin. Hiillosteen mukaan on tärkeää luoda suhteet ostavaan

organisaatioon. Paras tilanne on silloin, kun oma verkosto ulottuu myös kaupankäynnin kohteena olevaan maahan.

Jyri Wuorisalo kertoo Savonian tekevän yhteistyötä YK:n kanssa ja saavan rahoitusta EU:lta. Hänen mukaansa kriisiliiketoiminta perustuu globaaliin verkostoon.

Petri Virtanen on osallistunut verkostoitumistapahtumiin esimerkiksi Genevessä. Tällaisessa tapahtumassa on päästy keskustelemaan Business Finlandin ja ulkoministeriön kanssa koulutuksesta, digitaalisuudesta ja työllistymisestä, eli toisin sanoen luomaan pohjaa kaupankäynnille. Virtanen kertoo, että pienemmälle toimijalle yksi mahdollisuus on antaa asiantuntija-apua esimerkiksi valtionhallinnoille ja päästä samalla tarjoamaan omia palveluitaan. Toinen vaihtoehto on löytää muita toimijoita, joiden palveluihin voi tarjota lisäarvoa, joka Clanedin kohdalla voi olla esimerkiksi loppukäyttäjän kouluttaminen johonkin tuotteeseen tai palveluun.

7 Loppupohdinta

Opinnäytetyön tavoite oli edistää suomalaisten yritysten kyvykkyyttä ja menestymisen mahdollisuuksia YK:n kanssa käytävään kansainväliseen liiketoimintaan, missä suomalaisilla yrityksillä on paljon parantamisen varaa. Suomi ei menesty maailmanlaajuisessa vertailussa, eikä Islantia lukuun ottamatta edes Pohjoismaiden välisessä. Tanskaan verrattuna Suomen kaupankäynti on jopa lähes olematonta, mutta kuten Öhrnberg (2018) kiteyttää, Tanskan kohdalla vertailu ei kuitenkaan ole yksiselitteisen reilu. YK:n hankintakeskus Kööpenhaminassa luo valtavan edun tanskalaisille yrityksille. Lisäksi hankintakeskuksen kautta tehtävä läpilaskutus raportoituu Tanskalle, vaikka todellinen kaupankäynti tapahtuisikin jonkun muun maan yrityksen kanssa. Myös ulkomailla sijaitsevien tytäryhtiöiden liikevaihto saattaa päätyä toisen maan tilastoihin.

Alkuperäinen tavoite opinnäytetyölle oli selvittää YK:n virallinen hankintaprosessi ja laatia ohjeistus, jonka avulla suomalaisten yritysten olisi helpompi päästä käynnistämään liiketoimintaa YK:n ja sen järjestöjen kanssa. YK:n kanssa pitkään menestyksekkäästi liiketoimintaa harjoittaneen Porkka Finland Oy:n haastattelun tavoitteena oli saada opinnäytetyöhön kokemusperäistä tietoa YK:n virallisesta hankintaprosessista ja kumppanuudesta. YK:n hankinnat ovat kuitenkin monisyinen ja kompleksinen kokonaisuus. Yllättäen haastatteluista selvisi, ettei Porkka, tai sen jälkeen haastatellut muut yritykset teekään kauppaa prosessin mukaisella tavalla. Sitä käydään niin monin eri tavoin, että yksiselitteisen ohjeen tekeminen muodostui mahdottomaksi.

YK:n kanssa yhteistyötä tekevillä yrityksillä on erilaisia polkuja kumppanuuteen, eikä perinteinen tarjouspyyntöihin vastaaminen haastatteluiden perusteella vaikuta olevan kovin yleinen ja menestykseläs tapa. Opinnäytetyötä varten etsittiin yritystä, joka olisi voittanut kilpailutuksia UNGM:ssä julkaistujen tarjouspyyntöjen perusteella, mutta siinä ei onnistuttu. Yritystä etsittiin Yrityssalosta, LinkedIn:n kautta, Suomen yrittäjien ja Helsingin kauppakamarin

Facebook-ryhmistä. Soittamalla tavoitettiin sellaisia yrityksiä, jotka olivat nousseet UNGM:n raportille, jossa listataan yrityksiä ja niiden YK:n kanssa tekemän liikevaihdon suuruutta. Yhdenkään tavoitetun yrityksen kaupankäynti YK:lle ei kuitenkaan perustunut YK:n viralliseen hankintaprosessiin, joka on selvitetty tässä opinnäytetyössä. Virallinen hankintaprosessi esitetään YK:n puolesta hankintaohjeessa kuitenkin varsin yksiselitteisenä väylänä kumppanuudelle, joten haastattelujen tulokset olivat siihen nähden selkeästi ristiriitaiset. Tämä tulos oli opinnäytetyön merkittävin yksittäinen löydös. On kuitenkin huomioitava, että tähän tulokseen on päästy ainoastaan tavoitettujen yritysten vastausten perusteella. Tämä ei siis sulje pois mahdollisuutta, etteivät jotkin yritykset tekisi kauppaa YK:n virallista hankintaprosessia tarkasti seuraten.

Lähes kaikissa keskusteluissa korostui verkostoitumisen tärkeys. Yritysten edustajat ovat mukana eri tahojen toiminnassa, ja yleisimmin tämä taho on Business Finland. Tärkeäksi koettiin myös verkostoituminen YK:n järjestöjen kanssa. Osa yrityksistä edistää kaupankäyntiä tapaamalla tuotteiden ja palvelujen loppukäyttäjiä kohdemaissa. Verkostoitumista tehdään myös yritysten kesken maailmanlaajuisesti. Yritysten välinen yhteistyö nousi esiin jopa yhtenä avainasiana, jolla suomalaisyritykset voisivat lisätä onnistumistaan YK:n kanssa tehtävässä kaupassa.

Haastatellut arvioivat, että varsinkin pienemmillä yrityksillä resurssien puute saattaa tuoda ylimääräisiä haasteita avata kauppasuhteita YK:n suuntaan tai kansainvälistymiseen ylipäätään. Pitkät ja työläät hankintaprosessit tuovat epävarmuutta liiketoimintaan, ja osa yrityksistä saattaa kokea turvallisemmaksi panostaa nykyasiakkaiden tyytyväisenä pitämiseen. Toisaalta millään haastatelluista yrityksistä ei vastausten mukaan itsellään ollut YK:n kaupankäyntiin erikoistunutta myyntitiimiä tai edes -henkilöä, vaan YK:n asiakkuutta hoidettiin kuten muitakin asiakkaita. Julkisiin hankintoihin erikoistuneella myyjällä olisikin valmiuksia laajentaa pätevyyttään tutustumalla kotimaisten julkisten hankintojen ja YK:n hankintojen yhtäläisyyksiin ja eroihin. Osallistumalla esimerkiksi Business Finlandin järjestämiin tapahtumiin pystyy

samalla lisäämään omaa tietouttaan aiheesta, sekä luomaan elintärkeää verkostoa.

Tietouden ja verkostojen lisäksi suomalaisyritysten tulisi lähteä rohkeammin tarjoamaan tuotteitaan ja palveluitaan YK:lle. Kaiken ei tarvitse olla valmiina tarjoushetkellä, oleellista on pystyä toimittamaan kaikki sovitusti aikataulussa. Onnistumisista tulisi kertoa avoimemmin ja epäonnistumisista pitäisi pystyä oppimaan tehokkaammin. Yksi vartenotettava keino voisi olla esimerkiksi Business Finlandin kumppaniyrityksilleen fasilitoimat retrospektiivit, joissa yritykset oppisivat korostamaan vahvuuksiaan ja välttämään jo tehtyjä virheitä. Myös yleisen tietoisuuden kasvattaminen YK:n hankintojen mahdollisuuksista olisi tärkeää, jotta yhä useampi suomalainen yritys voisi tulevaisuudessa arvioida omia mahdollisuuksiaan tavoitella YK:n kumppanuutta.

Opinnäytetyö oli kokonaisuudessaan kiinnostava ja merkittävä oppimisprosessi. Lähtötilanteessa tietotaso rajoittui International Business -kurssin osioon, jossa sivuttiin kriisiliiketoimintaa. Kurssilla kuultiin myös Turun ammattikorkeakoulun kriisiliiketoimintaan liittyvästä hankkeesta, johon haettiin tuolloin rahoitusta. Hanketta varten tarvittiin lisää tietoa, minkä seurauksena Turun ammattikorkeakoulu ehdotti opinnäytetyön toimeksiantoa kriisiliiketoimintaan liittyen. Toimeksiantajalta saadun palautteen mukaan opinnäytetyön löydökset olivat yllättäviä ja arvokkaita. Turun ammattikorkeakoulu tulee hyödyntämään niitä tulevissa hankkeissaan.

Opinnäytetyössä keskityttiin tarkastelemaan ja käsittelemään suomalaisten yritysten kansainvälistä liiketoimintaa YK:n kanssa. Myös EU:n roolia kriisiyhteistyön suurena rahoittajana olisi kiinnostavaa selvittää. Lisäksi olisi hyödyllistä kartoittaa kansainvälistä liiketoimintaa edistäviä suomalaisia tahoja ja tarkastella niiden rooleja.

Lähteet

ARENE. 2020. Opinnäytetöiden eettiset suositukset. Viitattu 3.10.2023.

<https://arene.fi/julkaisut/raportit/opinnaytetoiden-eettiset-suositukset/>

Dufva, M. & Rekola, S. 2023. Megatrendit 2023 – Ymmärrystä yllätysten aikaan. 224. julkaisu. Helsinki: PunaMusta Oy. Viitattu 17.9.2023.

<https://www.sitra.fi/julkaisut/megatrendit-2023/>

Laki julkisista hankinnoista ja käyttöoikeussopimuksista 29.12.2016/1397.

Viitattu 10.9.2023. <https://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/2016/20161397>

Lonka, H. & Wuorisalo, J. 2023. Suomalaisella osaamisella käyttöä humanitaarisissa kriiseissä. Laurea Journal. 19.4.2023. Viitattu 13.9.2023.

<https://journal.laurea.fi/suomalaisella-osaamisella-kayttoa-humanitaarisissa-kriiseissa/#29ec981a>

Ted - Tenders electronic daily. Viitattu 10.9.2023.

<https://ted.europa.eu/TED/misc/aboutTed.do>

Turun ammattikorkeakoulu. Johdatus tiedonhankintaan -opas: Tiedon eettinen käyttö. Viitattu 3.10.2023

<https://libguides.turkuamk.fi/tiedonhankinnanopas/tiedoneettinenkaytto>

United Nations. 2017. UN Supplier Code of Conduct. Viitattu 18.4.2023.

https://www.un.org/Depts/ptd/sites/www.un.org.Depts.ptd/files/files/attachment/page/pdf/unsc/conduct_english.pdf

United Nations. 2023a. The Sustainable development goals report – Special edition. Viitattu 17.9.2023. <https://unstats.un.org/sdgs/report/2023/The-Sustainable-Development-Goals-Report-2023.pdf>

United Nations. Sustainable development. Quality education. 2023b. Viitattu 17.9.2023.

<https://www.un.org/sustainabledevelopment/education/>

United Nations Global Marketplace. UNGM. Viitattu 20.2.2023.

https://www.ungm.org/Shared/KnowledgeCenter/Pages/asr_data_supplier

United Nations Procurement Division. 2020. United Nations Procurement Manual. Department of operational support. Office of supply chain management. Procurement division. UN.PD. Viitattu 28.3. 2023.

<https://www.un.org/Depts/ptd/sites/www.un.org.Depts.ptd/files/files/attachment/page/pdf/pm.pdf>

United Nations Procurement Division. Procurement manual. Viitattu. 28.3.2023.
[Procurement Manual | UN Procurement Division](#)

UN. Secretary-General & UN. Secretariat. 2013. Financial Regulations and Rules of the United Nations – Secretary-General's bulletin. New York. Viitattu 9.3.2023. <https://digitallibrary.un.org/record/754957>

United Nation Procurement Division. UN Supplier Code of Conduct. Viitattu 10.9.2023. <https://www.un.org/Depts/ptd/about-us/un-supplier-code-conduct>

UNGM 2022. Annual statistical report on UN procurement. Viitattu 17.9.2023.
<https://www.ungm.org/Shared/KnowledgeCenter/Pages/ASR>

UNGM Help Center. Viitattu 2.8.2023 <https://help.ungm.org/hc/en-us/articles/360012897239-What-is-the-United-Nations-Global-Marketplace-UNGM->

Öhrnberg, P. 2018. Suomalaiset yritykset heräävät YK-kauppoihin - "Nyt Suomi on selvästi pelissä mukana". Kauppalehti. 29.6.2018. Viitattu 28.9.2023.
<https://www.kauppalehti.fi/uutiset/suomalaiset-yritykset-heraavat-yk-kauppoihin-nyt-suomi-on-selvasti-pelissa-mukana/b42fc0b7-6912-36eb-bad2-0dab41139be1>

Liitteet

Haastattelujen apukysymykset

- Miten päädyitte myymään YK:lle? Mistä kaikki alkoi? Kansainvälistymisen keino?
 - Resurssointi: Onko teillä YK:n kaupankäyntiä varten erikoistunut henkilö tai oma myyntiryhmä?
 - Oletteko pystyneet hyödyntämään omaa tuotesalkkua, vai joudutteko räätälöimään tuotteita?
 - Miten koet UNGM:n kautta käytävän kaupan eroavan kotimaisista julkisista kilpailutuksista?
 - Kuinka päästä hankintalistalle onko työlästä? Ja kuinka pysyä siellä?
 - Mitä tukea saanut esim Business Finlandilta / valtiolta, vai onko? Kaipaako jotain? Saiko YK:lta apua hankintalistalle pääsystä
 - Mitä vinkkejä antaa muille suomalaisille yrityksille, jotka yrittävät päästä mukaan YK:n hankintoihin?
 - Oletteko varautunut riitatilanteisiin ja kuinka niitä käsitellään?
 - Onko YK:n hankintalistoilta pääseminen / siellä pysyminen Porkan mielestä työlästä?
 - Toimiiko Porkka YK:n liikekumppanina?
 - Oletteko epäonnistuneet YK:n hankinnoissa?
 - Miksi Porkan mielestä suomalaisten yritysten aktiivisuus/myynti YK:n hankinnoissa on ollut vähäistä? Miten myyntiä voisi lisätä?
 - Tekeekö Porkka yhteistyötä muiden Pohjoismaiden yritysten kanssa YK:n hankintoihin liittyen?
 - Mitä vinkkejä antaa muille suomalaisille yrityksille, jotka harkitsevat liittymistä YK:n hankintalistoilta?
- Koetteko, että teillä on tarvittava myyntikokemus YK:N hankintoihin ja oletteko käyneet myyntityöhön liittyvää koulutusta? Onko teillä tarvetta myyntikoulutukselle?
- Tuleeko sinulle mieleen joitain henkilöitä, keitä voisimme vielä haastatella aiheesta?
- Vapaa sana