2019

Opas kehitysrahoittajien hankintoihin

Käsikirja yrityksille 150 miljardin euron markkinoihin

Ulkoministeriö
Utrikesministeriet

Opas kehitysrahoittajien hankintoihin

Käsikirja yrityksille 150 miljardin euron markkinoihin

2019

Ulkoministeriö / Manketti Oy
Ensimmäinen painos 2017. Toinen painos 2019.

Teksti: Janne Sykkö, Maria Nurminen, Kaarina Suominen
Sisäsivujen kuvat ja taulukot: Maria Nurminen, Kaarina Suominen
Taitto: Maria Nurminen
Kannen ja takakannen kuvat: Manketti Oy

Julkaisu on saatavissa myös internetistä: https://um.fi

ISBN (hakemus käsittelyssä) (nid.)
ISBN (hakemus käsittelyssä) (PDF)

Lyhenteitä ja sanastoa 7
Yhteenveto 8
Sammanfattning 9

1 Kansainvälisten kehitysrahoittajien 150 miljardin euron markkinat ja suomalaisyritysten toimitukset 10
1.1 Mistä tässä oppaassa on kyse? 10
1.2 Kestävän kehityksen tavoitteet ja Agenda 2030 12
1.3 Tarjouskilpailuja voittaneita suomalaisyrityksiä 12
1.4 Millä volyymilla ja sektoreilla suomalaiset yritykset ovat menestyneet? 14
1.5 Mitä vahvuuksia tuoda esille? 16
1.5.1 Rahoittajille tärkeitä teemoja 16
1.5.2 Mahdollisia vahvoja liiketoimintasektoreita 18
2 Kuinka päästä mukaan kansainvälisiin hankintoihin ja voittaa tarjouskilpailuja? 19
2.1 Mistä kannattaa aloittaa? 19
2.2 Projektien identifiointi 20
2.3 Oman ratkaisun markkinointi 23
2.4 Toimi näin tarjouskilpailun eri vaiheissa 23
2.4.1 Ennen tarjouskilpailua 23
2.4.2 Tarjouskilpailu 25
2.4.3 Tarjouskilpailun jälkeen 26
2.5 Erilaisia yhteistyömalleja osallistua tarjouskilpailuihin 26
2.5.1 Alihankkijana toimiminen 26
2.5.2 Mahdollisuudet osana konsortiota 26
2.5.3 Valtion tutkimuslaitokset 27
2.5.4 Koulutusalan toimijat 27
2.5.5 Yhteistyö kansalaisjärjestösektorin kanssa 28
2.5.6 Suorahankinnat ja pilottiohjelmat 28
3 Team Finland -verkosto: tukea kehitysrahoittajien hankintojen voittamiseen 30
3.1 Team Finland -verkosto 30
3.2 Business Finland 30
3.3 Ulkoministeriö 31
3.4 Kehittyville markkinoille suunnatut rahoitusinstrumentit 31
3.5 Muita valtionhallinnon vientiä tukevia rahoitusjärjestelyinstrumentteja 33
3.6 Markkinoiden Mahdollisuudet -alusta 35
4 Kehitysrahoittajien hankintaprosessit 36
4.1 Hankintaprosessien taustaa ja yleiset kriteerit 36
4.2 Vastuujärjestelyt hankintaprosessissa 37
4.2.1 Kehitysrahoittajan päämaja 37
4.2.2 Kehitysrahoittajan maatoimisto 37
4.2.3 Kohdemaan viranomaistahot ja projektitoimistot 37
4.2.4 Team Finland kohdemaassa ja päämajakaupungeissa 38
4.2.5 Ulkoministeriö 38
4.2.6 Business Finland, Helsinki 38
4.2.7 Kilpailijat ja kumppanit 39
4.2.8 Ulkoiset konsultit 39
4.3 Erilaiset hankintamuodot 39
4.4 Mahdollisuudet projektisyklissä: tavarat ja palvelut 40
4.4.1 Tavarat: Goods, Works, Equipment & Non-Consulting Services 40
4.4.2 Palvelut: Consulting Services 40
4.5 Hankintasyklin tärkeät dokumentit 41
4.6 Kehitysrahoittajien muut rahoitusmahdollisuudet 42
4.6.1 Kehitysrahoittajien hankinnat sisäisiin tarpeisiin 42

4.6.2 Rahoitus suoraan yksityisen sektorin projekteihin 42
4.6.3 Rahastot (Trust Funds) 42
5 Pohjoismaiset ja eurooppalaiset kehitysrahoitusmahdollisuudet 43
5.1 Yhteispohjoismainen rahoituskeskittymä: NIB, NDF ja NEFCO 43
5.1.1 Pohjoismainen investointipankki NIB 43
5.1.2 Pohjoismainen kehitysrahasto NDF 44
5.1.3 Pohjoismainen ympäristörahoitusyhtiö NEFCO 44
5.2 Euroopan unionin kehitysrahoitusmahdollisuudet 46
5.2.1 Euroopan komissio/DG DEVCO 46
5.2.2 Euroopan kehitysrahasto EKR 51
5.2.3 Euroopan investointipankki EIB 53
5.2.4 Euroopan jälleenrakennus- ja kehityspankki EBRD 55
6 Kehityspankkien rahoitusmahdollisuudet 57
6.1 Maailmanpankkiryhmä 57
6.2 Aasian kehityspankkiryhmä 64
6.3 Afrikan kehityspankkiryhmä 67
6.4 Latinalaisen Amerikan ja Karibian alueen kehityspankkiryhmä 70
6.5 Aasian infrastruktuuri- ja investointipankki 73
7 YK-järjestöjen rahoitusmahdollisuudet 74
7.1 YK-järjestöjen hankinnat 74
7.2 Mitä YK-hankinnat voivat tarjota suomalaisyrityksille? 74
7.3 Mitä YK ostaa? 76
7.4 YK:n hankintakäytännöt 76
7.5 YK:n projektipalvelujen toimisto UNOPS 80
7.6 YK-sihteeristön hankintaosasto UNPD 80
7.7 YK:n lastenrahasto UNICEF 80
7.8 YK:n kehitysohjelma UNDP 81
7.9 YK:n innovaatiorahoitus ja kumppanuudet 81
7.9.1 YK:n teknologiainnovaatiolaboratorio UNTIL 81
7.9.2 Innovaatiorahastot 82
8 Temaattinen kehitysrahoitus ja kumppanuudet 84
8.1 Ilmastorahoitus 84
8.2 Kriisiliiketoiminta 85
8.3 Muut kehitysrahoitusmahdollisuudet 87
8.3.1 Julkisen ja yksityisen sektorin kumppanuusinvestoinnit (PPP) 87
8.3.2 Muut kehityspankit, esim. IsDB 87
8.3.3 Kehittyvien maiden kansalliset kehityspankit 87

Lähteitä ja tausta-aineistoa 88

Liite 1 – Haastatellut henkilöt 89
Liite 2 – Kehitysrahoittajien rahoitusmuodot ja erilaiset hankintasopimustyypit 90
Liite 3 – Arvioi ennen tarjouskilpailua & Checklist 91
Liite 4 – Tarkemmin tarjouskilpailusta 92
Liite 5 – Muita YK-järjestöjä 93
Liite 6 – Tilastoja YK:n hankinnoista 94
Liite 7 – YK:n hankintaprosessi vaiheittain (Business Finland) 95
Liite 8 – Hyödyllisiä linkkejä 96

Lyhenteitä ja sanastoa

ADB: Aasian kehityspankki (Asian Development Bank)
AfDB: Afrikan kehityspankki (African Development Bank)
Bilateraalit toimijat: kahdenväliset kehitystoimijat, jotka toimivat yleensä kansallisvaltioiden välillä
Corporate Procurement: hankinnat, joita rahoittajat tekevät omiin sisäisiin tarpeisiinsa
Direct Contracting: suorahankinnat ilman kilpailua erityistilanteissa, esim. kriisin sattuessa, tai kun hankinnan arvo on alhainen ja alittaa toimijan suorahankintarajat
EA: Executing Agency; projektin toimeenpaneva taho
EBRD: Euroopan jälleenrakennus- ja kehityspankki
EIB: Euroopan investointipankki
EKR: Euroopan unionin kehitysrahasto (EDF)
EKKR: Euroopan kestävän kehityksen rahasto
EOI: Expression of Interest; kiinnostuksenilmaisu
Esivalinta (Initial Selection/Pre-qualification): tavarahankintojen kohdalla tehtävä prosessi, jossa valitaan ne tarjoajat, joille tarjouspyyntö (Request for Proposal, RFP) lähetetään
GPN: General Procurement Notice; tarjoaa yleistä tietoa siitä, millaisia tarvikkeita, laitteistoa ja palveluita hankitaan projektin aikana
ICB: International Competitive Bidding; yleisin hankintamuoto, kun hankinnat ovat rahallisesti suuria tai monimutkaisia
IFB: Invitation for Bids; tarjouspyyntö
IFI: International Financial Institution; kansainvälinen kehitysrahoituslaitos
IDB/IADB: Latinalaisen Amerikan kehityspankki (Inter-American Development Bank)
IsDB: Islamilainen kehityspankki
Julkiset hankinnat: valtioiden tai julkisten organisaatioiden ostamat palvelut ja tavarat
LIB: Limited International Bidding; hankintamuoto, jota käytetään rahoittajan hankintasäännösten puitteissa, kun toimittajia on rajallinen määrä
Maastrategiat: Country Assistance Strategies/Papers (CAS/P); rahoittaja ja rahoitettava maa tekevät yhdessä. Näissä mainitaan strategiset prioriteetit, joita rahoittajat tukevat seuraavan strategisen kauden aikana
Maatoimisto: kehitysrahoittajan jossakin maassa oleva toimisto, joka vastaa mm. kehitysrahoittajan rahoituksesta kyseisessä maassa
MOS: The Monthly Operational Summary; rahoittajan dokumentti, jossa kuvataan projekteja, joita rahoittaja harkitsee rahoittavansa
MDB: Multilateral Development Bank; monenkeskinen kehityspankki. Näihin kuuluvat mm. Maailmanpankki sekä alueelliset pankit ADB, AfDB ja IDB. Käyttävät ns. monenkeskisiä varoja, eli keräävät rahoitusta jäsenmaiden valtioilta sekä muista lähteistä tarjotakseen lainoja ja lahjarahaa ”lainaajille” (borrowers) eli usein kehittyville jäsenmaille kehitysprojektien toteuttamiseen.
NCB: National Competitive Bidding; kansallinen tarjouskilpailu. Hankintamuoto, jota käytetään esim. silloin, kun ei uskota, että projekti houkuttelee ulkomaisia tarjoajia
NDF: Pohjoismainen kehitysrahasto (Nordic Development Fund)
ODA: Official Development Assistance; virallinen julkinen kehitysapu
PAD: Project Appraisal Document; kuvaus projekteista
PID: Project Information Documents; kuvaavat projektin päätavoitteet, osat, rahoituksen ja riskit
PRSP: Poverty Reduction Strategy Papers; näistä saadaan tietoa siitä, mitä lainaava maa priorisoi kehitystavoitteissaan
QCBS: Quality and Cost-Based Selection; konsulttipalveluiden yleisin arviointi- ja hankintamuoto. Tehdään palvelujen laadun perusteella: esim. laatu/kokemus 80 % ja hinta 20 %
QBS: Quality-Based Selection; konsulttipalveluiden hankintamuoto, mikäli kyseessä on hyvin spesifi tai vaikea tehtävä, jolloin tekninen ehdotus lähetetään ennen taloudellista tarjousta
REI: Request for Expressions of Interest; pyyntö kiinnostuksenilmaisuun
TA: Technical Assistance; tekninen asiantuntija-apu
Tavarahankinnat (goods, works and non-consulting services): hankintakategoria, johon sisältyvät erilaiset tuotteet, laitteet ja raakamateriaalit kiinteässä, nestemäisessä tai kaasumuodossa sekä mm. asennus-, huolto- ja ylläpitopalvelut
Shopping: hankintamuoto, jossa vertaillaan eri toimittajien tai urakoitsijoiden kustannusarvioita (vähintään kolme) kilpailukykyisen hinnan varmistamiseksi. Voidaan käyttää standardihyödykkeiden hankintaan.
Services: hankintakategoria, johon sisältyvät mm. palvelut ja konsulttipalvelut. Esim. turvallisuuspalvelut, siivous, tapahtumien ja matkojen hallinnointi, IT-palvelut, koulutus jne.
UM: Ulkoministeriö
UNDP: YK:n kehitysohjelma
UNHCR: YK:n pakolaisjärjestö
UNICEF: YK:n lastenrahasto
UNOPS: YK:n projektipalveluiden osasto
UNPD: YK-sihteeristön hankintaosasto
WB: Maailmanpankki (World Bank)
YK: Yhdistyneet Kansakunnat. YK:n järjestöt ja rahastot toteuttavat monia eri projekteja ja ohjelmia. YK:hon kuuluu lähes 50 eri organisaatiota.

Yhteenveto

Miksi suomalaisyritysten kannattaa pitää mielessä kehittyvät markkinat osana kansainvälistymisstrategiaansa?

Kansainväliset kehitysrahoittajat, kuten YK, Maailmanpankki, alueelliset kehityspankit ja EU, ovat merkittäviä rahoittajia kehittyvillä markkinoilla: ne rahoittavat projekteja kehittyvissä maissa miljardeilla euroilla vuosittain. Tästä rahoituksesta suuri osa menee infrastruktuuriprojekteihin sekä tuotteiden ja palveluiden hankintoihin. Nämä hankinnat tarjoavat yrityksille merkittäviä mahdollisuuksia. Hankintaprosessit ovat läpinäkyvämpiä kuin kehittyvien maiden omat tarjouskilpailut yleensä, minkä lisäksi hankkeille on taattu rahoitus tarjouskilpailuvaiheessa, mikä ei aina ole itsestäänselvyys kehitysmaiden omissa investointihankkeissa. Yhteensä kyse on arviolta n. **150 miljardin euron vuosittaisista globaaleista kehitysrahoitusmarkkinoista.**

Tämän oppaan tarkoitus on auttaa yrityksiä pääsemään mukaan kv. kehitysrahoittajien hankintoihin ja projekteihin jakamalla tietoa parhaista käytännöistä, kuvaamalla kehitysrahoittajien hankintaprosesseja sekä kertomalla, mistä saada lisätietoja. Opas keskittyy kehitysrahoittajien rahoittamiin julkisen sektorin projekteihin, mutta esittelee myös suurimpia yksityisen sektorin kehitysrahoittajia. Opas on tehty ulkoministeriön toimeksiannosta osana ulkoministeriön Team Finland -työtä ja kiinteässä yhteistyössä Business Finlandin sekä muiden Team Finland -toimijoiden kanssa.

Yrityksen toiminnan kv. kehitysrahoitusmarkkinoilla tulee olla pitkäjänteistä ja tavoitteellista. Tärkeää on selvittää kv. kehitysrahoittajien ja kehitysmaiden tarpeet sekä verkostoitua ja ylläpitää kumppanuuksia, joiden kautta etsitään ratkaisuja kehitysmaiden kestävän kehityksen haasteisiin. Tämä on monimutkainen liiketoiminta-alue, jossa kokeneillekin yrityksille hankintaprosessien läpikäyminen voi olla haastavaa. Toisaalta onnistuessaan hankinnoissa kerran voi pienikin yritys päästä valikoitujen yritysten joukkoon ja toimittajaksi maailmanlaajuisiin projekteihin Etiopiasta Kazakstaniin.

Tässä hankintaoppaassa kerrotaan myös niistä suomalaisyrityksistä, jotka ovat tällä vuosikymmenellä onnistuneet kansainvälisissä hankinnoissa. Näiltä yrityksiltä voidaan oppia kuinka päästä kv. kehitysrahoitusmarkkinoille. Yhteistyö on onnistumisen kannalta keskeistä, sillä kv. kehitysrahoittajien hankkeet ovat usein isoja. Strategisesti oikea valinta voikin olla toimiminen yhteistyössä tai alihankkijana toiselle, jo näillä markkinoilla toimivalle yritykselle. Yritysten ohella myös kehitysmaissa ja kriisialueilla toimivat kansalaisjärjestöt ja tutkimuslaitokset voivat olla hyviä yhteistyökumppaneita. Kumppanuuksia kannattaakin etsiä Suomen ja Pohjoismaiden lisäksi globaalisti ja erityisesti kohdemaista.

Miten Team Finland ja UM voivat tukea yrityksiä voittamaan julkisia hankintoja?

Kansainvälisten kehitysrahoittajien hankintojen seuraaminen ja tarjouskilpailuihin osallistuminen on pääasiassa yritysten omalla vastuulla, mutta Team Finland ja ulkoministeriö sen osana auttavat jakamalla tietoa ja kontakteja sekä tarjoamalla palveluita. Ulkoministeriö vastaa suhteista YK:hon, alueellisiin kehitysrahoituslaitoksiin ja EU:n kehitysrahoitusta hoitaviin tahoihin. Ulkoministeriö myös rahoittaa kehitysyhteistyön yritysinstrumentteja. Business Finlandilla on yrityskontaktipinta ja yritysten kansainvälistymiseen ja rahoitukseen liittyvät palvelut. Kansainvälisten hankintojen palvelumalli pohjautuu tiiviiseen yhteistyöhön ulkoministeriön ja Business Finlandin välillä. Tärkeä rooli on myös muilla julkisilla toimijoilla, kuten Finnveralla ja Finnfundilla, jotka tarjoavat yrityksille vientiin ja kansainvälistymiseen liittyviä rahoitus- ja muita palveluja.

Toivottavasti tämä opas innostaa suomalaisia yrityksiä ottamaan kv. kehitysrahoittajien rahoituksen tarjoamat mahdollisuudet osaksi strategiaansa toimiessaan kehittyvillä markkinoilla.

Sammanfattning

Varför lönar det sig för finska företag att komma ihåg utvecklingsfinansieringsmarknaden som en del av sin internationaliseringsstrategi?

Internationella utvecklingsfinansiärer, såsom FN, Världsbanken, regionala utvecklingsbanker och EU, är viktiga finansiärer på tillväxtmarknaden och finansierar projekt för flera miljarder euro årligen. En stor del av denna finansiering går till infrastrukturprojekt samt upphandling av produkter och tjänster. De här upphandlingarna erbjuder stora möjligheter och upphandlingsprocesserna är mer transparenta än anbudsförfarandena i tillväxtländerna i allmänhet. Dessutom garanteras projekten finansiering i anbudsskedet, vilket inte alltid är fallet i utvecklingsländernas egna investeringsprojekt. Totalt gäller det en **global utvecklingsfinansieringsmarknad på ungefär 150 miljarder euro per år**.

Syftet med denna handbok är att hjälpa företag att engagera sig i int. utvecklingsfinansiärers upphandlingar och projekt genom att dela information om bästa praxis, beskriva finansiärernas upphandlingsprocesser och berätta var man får mer information. Handboken fokuserar på projekt inom den offentliga sektorn, vilka finansieras av utvecklingsfinansiärer, men presenterar även de största finansiärerna inom den privata sektorn. Handboken gjordes på uppdrag av utrikesministeriet som en del av utrikesministeriets Team Finland-arbete och i nära samarbete med Business Finland och andra Team Finland-aktörer.

Verksamheten på den här marknaden ska vara långsiktig och målinriktad. Det är viktigt att ta reda på finansiärernas och utvecklingsländernas behov, nätverka och upprätthålla partnerskap för att hitta lösningar på utmaningarna för hållbar utveckling i utvecklingsländerna. Detta är ett komplext affärsmöjlighetsområde där det även för erfarna företag kan vara utmanande att gå igenom upphandlingsprocesser. Men när upphandlingen en gång lyckas kan även ett litet företag få komma med i gruppen av utvalda företag och agera som levererantör i globala projekt i olika länder från Etiopien till Kazakstan.

Denna handbok berättar också om de finska företag som under detta årtionde har lyckats med internationella upphandlingar. Av dessa företag kan man lära sig hur man kommer in på detta område. Samarbete är nyckeln till framgång på denna marknad eftersom projekten ofta är stora. Att samarbeta eller fungera som underleverantör för ett företag som redan har affärsverksamhet på denna marknad kan vara ett strategiskt rätt val. Förutom att samarbeta med företag är det även nyttigt att samarbeta med icke-statliga organisationer och forskningsinstitutioner som verkar i utvecklingsländerna eller krisområdena, eller med utvecklingsländernas diaspora. Samarbetspartnerna ska sökas i Finland, i Norden, globalt och särskilt i målländerna.

Hur kan Team Finland och UM stödja företag så att de ska få ta del av utvecklingsfinansiärernas upphandlingar?

Företagen ansvarar huvudsakligen själva för uppföljningen av de internationella utvecklingsfinansiärernas upphandlingar, men Team Finland och utrikesministeriet står till tjänst genom att dela information och kontakter. Utrikesministeriet ansvarar för relationerna till FN, till de regionala institutionerna för utvecklingsfinansiering och till de instanser som sköter EU:s utvecklingsfinansiering. Utrikesministeriet finansierar även utvecklingssamarbetets företagsinstrument. Business Finland har företagskontakter och tjänster till företagens internationalisering och finansiering. Servicemodellen för internationella upphandlingar bygger på ett nära samarbete mellan utrikesministeriet och Business Finland. Andra offentliga aktörer, såsom Finnvera och Finnfund, spelar också en viktig roll eftersom de erbjuder finansiella och andra tjänster till export och internationalisering.

Förhoppningsvis inspirerar denna handbok finska företag så att de i sin strategi för att agera på tillväxtmarknaden inkluderar de möjligheter som en finansiering från internationalla utvecklingsfinansiärer erbjuder.

1

1 Kansainvälisten kehitysrahoittajien 150 miljardin euron markkinat ja suomalaisyritysten toimitukset

Kansainväliset kehitysrahoittajat, kuten YK, Maailmanpankki ja alueelliset kehityspankit sekä EU rahoittavat kehittyvien maiden projekteja vuosittain miljardeilla euroilla, ja useat kymmenet suomalaiset yritykset ovat toimittaneet palveluita ja tuotteita näihin projekteihin. Projekteihin tehdään hankintoja, joissa on mahdollisuuksia suomalaisille urakoitsijoille, laitetoimittajille sekä suunnittelu- ja konsultointipalvelun tarjoajille. Projektien sektorit vaihtelevat maataloudesta telekommunikaatioon ja niiden pääasiallisena tavoitteena on kohdemaiden kestävän kehityksen edistäminen.

1.1 Mistä tässä oppaassa on kyse?

Kehitysrahoittajat, kuten YK, Maailmanpankki, alueelliset kehityspankit ja EU, rahoittavat projekteja kehittyvissä maissa miljardeilla euroilla vuosittain. Tästä rahoituksesta suuri osa menee erilaisten hyödykkeiden, laitteiden ja palveluiden hankintoihin. Jos lasketaan yhteen kansainvälisten kehityspankkien (Maailmanpankki, Aasian kehityspankki, Afrikan kehityspankki, Latinalaisen Amerikan kehityspankki) sekä YK-järjestöjen hankinnat, on kyse noin 50 miljardin euron markkinoista. Kun tähän lisätään vielä muiden kansainvälisten kehitysrahoitustoimijoiden hankinnat, kuten Euroopan unionin hankinnat, muut kv.-järjestöt, pohjoismaiset kehitysrahastot ja niin edelleen, voidaan puhua yhteensä n. **150 miljardin euron vuosittaisista globaaleista kehitysrahoitusmarkkinoista.**

Valikoitujen kehitysrahoittajien hankintavolyymeja 2013–2017 (milj. USD)					
	2013	2014	2015	2016	2017
YK	16 083	17 237	17 575	17 713	18 623
Maailmanpankki	15 221	14 267	11 623	13 957	10 577
Aasian kehityspankki ADB	7 596	9 109	11 677	11 903	11 112
Latinalaisen Amerikan kehityspankki IDB	4 782	4 451	3 210	3 200	3 124
Afrikan kehityspankki AfDB	2 793	2 083	2 316	2 536	1 274
Euroopan unionin kehitysrahasto EKR	Budjetti 2014–2020: 34 700 milj. USD*				

**Muunnettu euroista USA:n dollareiksi marraskuun 2018 kurssilla (1 €=1,138855 USD)*

Team Finland on viime vuosina pyrkinyt aktiivisesti edistämään suomalaisten palveluntarjoajien ja laitetoimittajien osuutta kehitysrahoittajien hankinnoissa ja lisäämään suomalaisyritysten kiinnostusta ja ymmärrystä kehitysrahoituslaitosten ja -järjestöjen tarjoamia mahdollisuuksia kohtaan. Tämän julkaisun tarkoituksena on osaltaan edistää Team Finlandin tavoitteita tuottamalla tietopaketti suomalaisyrityksille kehitysrahoittajien hankintoihin osallistumisesta. Opas keskittyy sekä kehitysrahoittajien omiin hankintoihin että niiden rahoittamiin julkisiin hankintoihin eli valtioiden tai julkis-

ten organisaatioiden ostamiin palveluihin ja tavaroihin. Nämä hankinnat tehdään sekä kansallisilta että kansainvälisiltä yrityksiltä. Hankinnat vaihtelevat erittäin suurista infrastruktuuriurakoista (esim. metron rakentaminen) toimeksiantoihin yksittäisille konsulteille.

Kehitysmaiden markkinoilla on tarvetta etenkin kestävän kehityksen mukaisille ratkaisuille. Yritykset voivat tarjota toimijoille esim. vedenpuhdistimia, sähkönsiirtolinjojen rakentamista, laboratoriolaitteita, ohjelmistoja, oppimisratkaisuja ja erilaista konsultointia. Kysyntää on hyville ja luotettaville urakoitsijoille, laitetoimittajille sekä suunnittelu- ja konsultointipalveluiden tarjoajille. Hankintojen saamiseksi tarvitaan suomalaisten yritysten proaktiivisuutta, mutta usein myös Team Finlandin tukea.

YK:n jäsenvaltiot ovat sitoutuneet kestävän kehityksen tavoitteiden saavuttamiseen syksyllä 2015 hyväksytyn Agenda 2030 -ohjelman pohjalta. Agenda 2030 ja tätä aiemmin hyväksytty, kehitysrahoitusta koskeva Addis Ababa Agenda for Action sekä vuoden 2015 lopussa Pariisissa hyväksytty ilmastosopimus painottavat yksityisen sektorin roolia kehityksessä sekä toimijoina että resurssilähteenä. Suomen hallituksen kehityspolitiikka, joka ohjaa Suomen rahoitusta kehitysrahoittajille ja kohdemaille, tähtää köyhyyden vähentämiseen mm. kestävän talouskasvun ja työpaikkojen luomisen myötä.

Kehityspoliittisen selonteon mukaan yritysten kykyä tarjota osaamistaan kansainvälisten järjestöjen, kehitysrahoituslaitosten ja EU:n käyttöön eri hankinnoissa ja ohjelmissa tuetaan entistä järjestelmällisemmin, ja tiedon keruuta käynnistyvistä kehityshankkeista ja hankinnoista tehostetaan Team Finland -toiminnan kautta.[1] Lisäksi Team Finland -toimintaa kehittävän työryhmän väliraportissa tavoitteeksi asetetaan suomalaisyritysten aseman parantaminen kansainvälisten järjestöjen hankinnoissa.[2]

Kansainvälisten kehitysrahoittajien hankinnat ovat hyvin monitahoinen aihealue, joten julkaisu on rajattu seuraavasti:

- Julkaisu tarjoaa kuvauksen suomalaisyritysten voittamista hankinnoista YK:n, Maailmanpankin ja alueellisten kehityspankkien sekä EU:n kehitysrahoituksen osalta.
- Se esittää realistisia näkemyksiä suomalaisyrityksille siitä, mitä mahdollisuuksia kv. kehitysrahoitustoimijoiden hankinnoissa on.
- Se listaa syitä, miksi lähteä mukaan hankintoihin ja ohjeistaa, kuinka päästä alkuun.

Opas johdattaa yrityksiä kehitysrahoittajien hankintoihin ja siinä luodaan yleiskatsaus alan eri toimijoihin sekä niiden hankintaprosesseihin ja toimintaperiaatteisiin. Lisäksi yrityscaset antavat esimerkkejä siitä, mitä kehitysrahoittajille voi toimittaa ja miten lähestyä kehitysrahoittajia kauppakumppaneina.

1 Valtioneuvoston selonteko: *Suomen kehityspolitiikka*. 4.2.2016, s. 40.
2 Työ- ja elinkeinoministeriön julkaisu: *Team Finland -toiminnan vaikuttavuuden ja tehokkuuden kehittäminen. Työryhmän väliraportti.* 22.11.2016, s. 4, 22.

1.2 Kestävän kehityksen tavoitteet ja Agenda 2030

Kaikki tässä oppaassa esitellyt kehitysrahoittajat ovat sitoutuneet edistämään 17 kestävän kehityksen tavoitetta (Sustainable Development Goals, SDGs). Agenda 2030:n toimeenpanovastuu on valtioilla, mutta sen toimeenpanoon ja 17 kestävän kehityksen tavoitteen saavuttamiseen tarvitaan myös paikallishallintoa, yksityissektoria sekä kansalaisyhteiskunnan ja kansalaisten osallistumista. Suomi on sitoutunut Agenda 2030 -toimintaohjelman toimeenpanoon Suomessa sekä kansainvälisessä yhteistyössä. Suomen ja muiden avunantajamaiden rahoituksella sekä kehitysrahoittajien omalla rahoituksella tuetaan kehittyviä maita niiden kansallisten Agenda 2030 -toimintaohjelmien toimeenpanossa ja kestävän kehityksen tavoitteiden saavuttamisessa. Näiden kansainvälisten kehitysrahoituskanavien lisäksi kehittyvät maat käyttävät merkittävästi omia resurssejaan Agenda 2030 -toimintaohjelman toimeenpanossa sekä kestävän kehityksen tavoitteisiin pääsemisessä.

Kestävän kehityksen 17 tavoitetta jakautuu 169 alatavoitteeseen, ja tavoitteiden toteutumista seurataan globaalisti yli 200 indikaattorin avulla. Kehitysrahoittajien hankintoihin tarjoavien ja kehitysrahoittajien kanssa muuta yhteistyötä tekevien yritysten on tärkeää tiedostaa, että nämä kestävän kehityksen tavoitteet ovat tärkein kehitysrahoittajien toimintaa ohjaava tekijä, joka otetaan huomioon rahoittajien omien strategioiden, rahoitettavien ohjelmien ja yhteistyömallien suunnittelussa.

Kestävän kehityksen tavoitteet (Sustainable Development Goals, SDGs). Kuva: Suomen YK-liitto.

1.3 Tarjouskilpailuja voittaneita suomalaisyrityksiä

Osalle suomalaisia yrityksiä toimitukset kehitysrahoittajien projekteihin ovat olennainen osa liiketoimintaa. Suomalaiset yritykset ovat tehneet vuosina 2013–2018 eniten myyntiä Maailmanpankille ja YK:lle, mutta viime vuosina aktiivisuutta on ollut myös EU:n ja Aasian kehityspankin suuntaan. Tämän oppaan tilastoissa ei ole huomioitu mahdollisia suomalaisten yritysten alihankintatoimituksia, vaikka sellaisiakin näiden suorien toimitusten lisäksi tehdään.

Melkein kaikki kehitysrahoittajat ylläpitävät nettisivuillaan tietokantoja, joista voi selvittää, mitkä tahot ovat solmineet toimitus- ja rahoitussopimuksia kehitysrahoittajien kanssa. Hankintatiedot käyvät yleensä ilmi *Contracts Awarded* -sivuilta.

Suomalaisyritysten voittamat hankinnat organisaatioittain 2013–2017 (milj. USD)						
	2013	2014	2015	2016	2017	Yhteensä 2013–2017
Maailmanpankki	17	54,1	4	5,5	5	86,0
YK	33	21,6	10	9,2	9	83,4
EU (DG DEVCO ja EKR)	3	7,9	0	19,9	2	32,9
Aasian kehityspankki	1	0	3	7,1	5	15,9
Latinalaisen Amerikan kehityspankki	0	0	0	0	0	0,3
Afrikan kehityspankki	0	0	0	0	0	0,1
Yhteensä	52	75,7	17	21,8	19	185,7

Seuraavassa taulukossa on valikoitu lista suomalaisyrityksiä, jotka ovat toimittaneet tavaroita ja palveluita eri kehitysrahoittajille vuonna 2017. Esimerkiksi YK:lle, Maailmanpankille ja EU:lle toimittaa vuosittain huomattavasti suurempi määrä suomalaisia yrityksiä kuin listassa esitetään. Kattavampi lista suomalaisten yritysten toimituksista löytyy jokaiseen kehitysrahoittajaan liittyvästä kappaleesta.

Suomalaisyritysten* viimeaikaisia toimituksia eri organisaatioille			
Nimi	Sopimuksen arvo (€)**	Organisaatio	Vuosi
Wärtsilä Oy	23 680 477 ***	Afrikan kehityspankki	2010
NAPS Solar Systems Oy	1 507 844	YK/UNICEF	2017
Niras Finland Oy	1 489 315	Aasian kehityspankki	2018
Hifab Oy	1 165 602	Aasian kehityspankki	2017
Niras Finland Oy	1 056 490	Euroopan komissio/DG DEVCO	2017
Hifab Oy	915 843 ***	Afrikan kehityspankki	2010
Porkka Finland Oy	877 008	YK/UNICEF	2017
Tilastokeskus	838 477	Maailmanpankki	2017
Indufor Oy	772 480	Maailmanpankki	2017
Amomatic Oy	735 478	YK/UNIDO	2017
FCG Oy	619 655	Aasian kehityspankki	2018
Vaisala Oyj	597 610	YK/WMO	2017
FCG Oy	570 989	Maailmanpankki	2017
Destia Finnroad Oy	527 283	Maailmanpankki	2017
PA-HU OY	522 867	YK/UNICEF	2017
Indufor Oy	499 835	Latinalaisen Amerikan kehityspankki	2013
Onninen Oy	492 155	Euroopan jälleenrakennus- ja kehityspankki	2017
Educluster Finland Oy	452 200	Euroopan komissio/DG DEVCO	2017
Geologian tutkimuskeskus	384 611	Maailmanpankki	2017
Helsingin yliopisto	196 000	Euroopan komissio/DG DEVCO	2017
Turun Ammattikorkeakoulu	58 789	Euroopan komissio/DG DEVCO	2017
Gaia Consulting Oy	19 970	Euroopan komissio/DG DEVCO	2017

**Tai näiden Suomeen rekisteröityjen tytäryhtiöiden*
***Muunnettu USA:n dollareista euroiksi lokakuun 2018 kurssilla (0,878445152)*
****Muunnettu UA-valuutasta euroiksi syyskuun 2018 kurssilla (1,19394)*

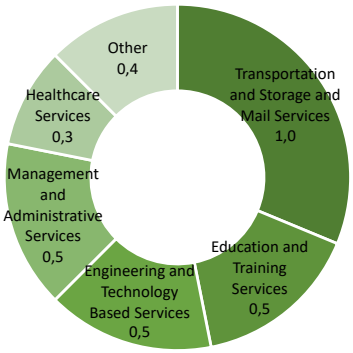
1.4 Millä volyymilla ja sektoreilla suomalaiset yritykset ovat menestyneet?

Nopein markkinakasvu on tällä hetkellä kehittyvillä markkinoilla[1]. Muun muassa Saharan eteläpuoleinen Afrikka, Aasian vaurastuvat ja väkirikkaat maat kuten Kiina ja Intia sekä Kaakkois-Aasia ja Latinalainen Amerikka kaupungistuvat ja teollistuvat vauhdilla. Monet kehittyvien markkinoiden trendit luovat mahdollisuuksia yritysten liiketoiminnalle, ja toisaalta myös erilaisten poikkeustilojen ja kriisien aiheuttamat tarpeet luovat kysyntää innovatiivisille ratkaisuille.

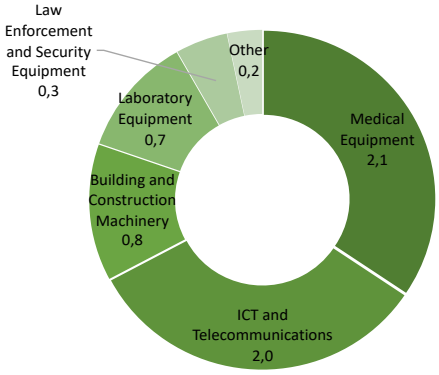
Kehitysrahoittajien hankinnat luovat laajat markkinat, joiden tarjoamia liiketoimintamahdollisuuksia suomalaisyritykset voisivat hyödyntää paljon nykyistä enemmän. Suomalaisten yritysten sopimuksista kehitysrahoittajille karkeasti kolmasosa on ollut konsulttipalveluita, noin viidesosa tavarapalveluita ja works-kategoriaan kuuluvia hankintoja on noin kymmenesosa.

YK on potentiaalisesti iso markkina suomalaisyrityksille. Vuonna 2017 YK-järjestöt hankkivat tavaroita ja palveluita yli 18 miljardilla dollarilla, josta Suomesta tehtyjen hankintojen osuus oli 9,3 miljoonaa dollaria. YK:lle on Suomesta toimitettu etenkin lääketeollisuuden sekä IT- ja koulutusalan tuotteita ja palveluja.

YK:N PALVELUHANKINNAT SUOMESTA 2017
(milj. USD)



YK:N TAVARAHANKINNAT SUOMESTA 2017
(milj. USD)



Maailmanpankki on hankkinut tavaroita ja palveluita 7–14 miljardin dollarin edestä vuosittain. Suomalaisyritysten osuus on vaihdellut muutamasta kymmenestä miljoonasta noin 4–5 miljoonaan vuosittain. Seuraavaan taulukkoon on koottu kaikki suomalaisyritysten Maailmanpankille toimittamat hankinnat jaoteltuna goods-, works- ja services-kategorioihin aikavälillä 2013–2017. Sen mukaan huomattava osa toimituksista (57,9 %) oli works-kategorian tuotteita sisältäen Wärtsilän suuren yksittäisen voimalaitostoimituksen vuonna 2014. Määrällisesti suurin osa suomalaisyritysten sopimuksista on kuitenkin koskenut erilaisia konsultointipalveluita.

Suomalaisyritysten toimitukset Maailmanpankille kategorioittain 2013–2017

	Goods		Works		Services		Kaikki
	milj. USD	%	milj. USD	%	milj. USD	%	milj. USD
2013	13,5	78,9	0,0	0,0	3,6	21,1	17,1
2014	0,0	0,0	48,6	89,8	5,4	10,2	54,1
2015	0,0	0,0	0,0	0,0	4,0	100,0	4,0
2016	0,0	0,0	0,0	0,0	5,5	100,0	5,5
2017	0,0	0,0	1,2	22,6	4,1	77,4	5,3
Kaikki 2013–2017	13,5	15,7	49,8	57,9	22,6	26,3	86,0

1 Tässä oppaassa kehittyvillä markkinoilla tarkoitetaan kaikkia OECD:n kehitysmaiksi luokittelemia maita eli n. 140 eri valtiota. OECD luokittelee kehitysmaiksi mm. Turkin, Brasilian, Intian, Kiinan, Meksikon, Etelä-Afrikan, Indonesian jne.

PROJECT **SPOTLIGHT**

Naps toimittaa aurinkoenergiaratkaisuja YK:lle monivuotisilla sopimuksilla

Naps Solar Systems Oy on YK-toimitusten osalta yksi menestyneimmistä suomalaisista yrityksistä. Naps alkoi tavata systemaattisesti YK-järjestöjen päättäjiä päämajoissa ja maatoimistoissa jo 1990-luvulla ja on toimittanut aurinkopaneeliratkaisuita YK-järjestöille siitä lähtien.

Napsin myyntijohtaja **Markus Andersénin** mukaan erityisesti aikaisemmin kauppaa tehtiin perinteisen myynnin keinoin. Oli tärkeää käydä kohdemaiden maatoimistoissa, ymmärtää tarve ja kertoa siitä tarpeesta oikeille henkilöille päämajatasolla. Nykyisin, jos yrityksellä on YK-referenssit kunnossa, on mahdollista osallistua UN Global Marketplacen tarjouskilpailuihin edes käymättä kohdemaissa. Ennen tämä olisi ollut lähes mahdotonta.

Napsin tavaratoimitukset YK-järjestöille ovat perustuneet pääsääntöisesti monivuotisiin toimitussopimuksiin (LTA). Yhtä standardoitua tavaraa tai palvelua kohti YK-järjestö tekee LTA:n yleensä vain muutaman eri toimittajan kanssa. LTA:ssa sovitaan mitä tuotetta, mihin hintaan, kuinka paljon ja missä määräajassa yritys voi toimittaa YK-järjestölle. YK-järjestö ei kuitenkaan LTA:ssa sitoudu ostamaan mitään. Andersénin mukaan tarjoaminen on käynyt viime vuosina helpommaksi, sillä LTA-tarjouskilpailuissa painotus on ollut enemmän tavaran tuottamassa hyödyssä kuin yksittäisissä teknisissä spekseissä.

Vuosien aikana Naps on onnistunut voittamaan useita LTA:ita ja se toimittaa tavaroita niiden puitteissa säännöllisesti. Tyypillisesti Napsin ja YK-järjestön LTA:t ovat voimassa 2+1 vuotta. Kuluneiden viiden vuoden aikana Naps on toimittanut tavaroita Unicefille noin 10 miljoonan euron arvosta LTA:n puitteissa. Toimitukset ovat koostuneet useista eri tilauksista. Yksi esimerkki toimituksesta on terveyskeskuksen sähköistys aurinkopaneeleilla Keski-Afrikan tasavallassa. Toimitus oli tavaratoimitus, koska maan turvallisuustilanne on heikko, mutta usein Naps tekee myös avaimet käteen -toimituksia.

LTA:n puitteissa tulleeseen toimituspyyntöön täytyy vastata ajoissa, minkä jälkeen YK-järjestön maatoimisto valitsee vastanneista toimittajista sopivimman. Napsin yhtenä kilpailuetuna on se, että vuosikymmenten aikana tehdyt toimitukset tunnetaan jo monen YK-järjestön maatoimistossa.

Kilpailuetuja ovat myös laadukkaiksi todetut tuotteet sekä toimitusten toteuttaminen odotetussa määräajassa. Näihin asioihin tulee kuitenkin jatkuvasti kiinnittää huomiota. YK-järjestöjen isompiin infrahankkeisiin liittyvissä toimituksissa toimitusaika voi olla 2–3 kuukautta, mutta humanitaarisiin kriiseihin liittyvissä toimituksissa tavaroiden tulee olla noutovalmiina jopa 48 tunnissa. Naps onkin yksi niistä harvoista suomalaisista yrityksistä, jotka tekevät YK-järjestöille tavaratoimituksia humanitaarisiin kriiseihin.

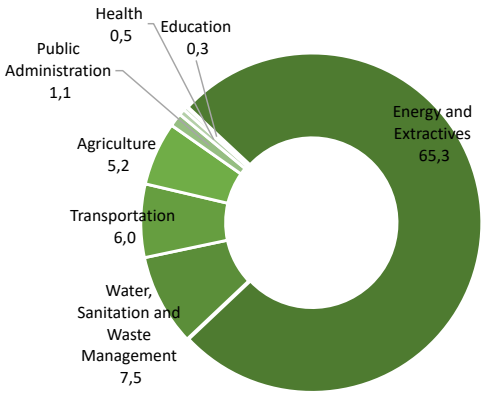
Suosituksena kehitysrahoittajien hankinnoista kiinnostuneille suomalaisyrityksille Andersén kehottaa yrityksiä tekemään ensin pilotteja kohdemaissa muiden, esimerkiksi kansalaisjärjestöjen, kanssa. Andersén pitää Team Finland -palveluita tarpeellisena: Team Finland voi esimerkiksi jakaa kontakteja, avata ovia ja tukea myynnissä. ”Hyvien suomalaisten yritysten täytyy uskaltaa lähteä uusille markkinoille. Team Finland ei kuitenkaan voi tehdä kauppaa yritysten puolesta, vaan yritysten täytyy itse tehdä pitkäjänteinen myyntityö ja voittaa tarjouskilpailut,” Markus Andersén sanoo.

Juttua varten haastateltiin Naps Solar Systems Oy:n myyntijohtaja Markus Andersénia.

Myös Aasian kehityspankin osalta hankinnat ovat olleet pääasiassa konsulttipalveluita. Niitä ja muiden kategorioiden tuotteita koskevia sopimuksia on solmittu keskimäärin 3,2 miljoonan dollarin arvosta vuosittain.

Afrikan kehityspankin ja Latinalaisen Amerikan kehityspankin hankinnoissa suomalaisyritykset eivät ole olleet kovin aktiivisia viime vuosina. Nämä tilastot eivät kuitenkaan anna aivan koko kuvaa. Hankintatilastoja tarkasteltaessa on otettava huomioon se, että alihankintoja ei aina tilastoida (*by origin of goods* -kategoria). Esimerkiksi Aasian kehityspankin tilastojen mukaan suomalaisyritykset ovat menestyneet hyvin alihankinnoissa.

MAAILMANPANKIN HANKINNAT SUOMESTA SEKTOREITTAIN 2013–2017 (milj. USD)



1.5 Mitä vahvuuksia tuoda esille?

1.5.1 Rahoittajille tärkeitä teemoja

Hankintojen kannalta suomalaisille yrityksille mielenkiintoisia trendejä ovat viime vuosina kasvavasti keskiössä olleet kestävän kehityksen hankintaperiaatteet. Suomalaiset yritykset eivät yleensä pysty kilpailemaan hinnalla – yritysten täytyykin pyrkiä löytämään hankkeita, joissa hankintapäätökseen vaikuttavat esimerkiksi laatu, innovatiivinen sisältö ja luotettavuus. Myös jakeluketjujen ja logistiikan optimointi sekä tuotteiden ja palveluiden varma perilletoimitus on kaikille kehitysrahoittajille ensiarvoisen tärkeää. Näihin haetaan myös aktiivisesti uusia innovatiivisia ratkaisuja ja teknologioita. Suomalaisyrityksille kilpailuvaltteja hankinnoissa voivat siis olla esimerkiksi seuraavat teemat.

Kestävän kehityksen mukaiset hankinnat. Kestävän kehityksen hankintaperiaatteet ja niiden hyödyntäminen hankintaprosesseissa. Tuotteiden elinkaarikustannusajattelu (*total life cycle costs*) on vallannut viime vuosina alaa: hankinnan laatua ja kestävyyttä painotetaan hankkeen alkuvaiheista lähtien. Tämä sisältää myös jakeluketjujen ja logistiikan optimoinnin sekä tuotteiden ja palveluiden varman perilletoimituksen. Kehitysrahoittajista mm. YK ja Maailmanpankki kiinnittävät huomiota hinnan lisäksi yhä enemmän myös laatuun ja hankinnan elinkaaren kustannuksiin.

Kokonaisvaltaiset palvelut ja ”avaimet käteen -periaate”. Erityisesti kehityspankit, kuten Maailmanpankki, rahoittavat kohdemaissa toteutettavia infrastruktuurihankkeita. Näissä tarjouskilpailuissa haetaan usein kokonaisvastuullista avaimet käteen -toimittajaa. Tällaisten tarjouskilpailuiden voittaminen on erittäin haastavaa. Kokonaisvaltaista tarjoamaa kannattaa kuitenkin yrittää kehittää, sillä kehitysrahoittajien projektikoko on yleensä suuri ja kehitysrahoittaja pyrkii mieluummin hallinnoimaan yhtä suurempaa sopimusta kuin useaa pientä sopimusta. Suomalaisista yrityksistä näissä on perinteisesti onnistunut Wärtsilä. Yksi esimerkki kokonaisvaltaisemman palvelun tarjoamista on seuraavalla sivulla esitelty JAMK:n case.

Innovaatiot. Suomessa on vahvaa innovaatio-osaamista, tuotteiden ja palveluiden konseptointia, esimerkiksi ICT- ja digitalisaation tuomista osaksi ratkaisuja. Lisäksi Suomessa on aktiivinen startup-yritysten ekosysteemi, joka varmasti pystyisi tarjoamaan mielenkiintoisia ratkaisuja YK:n haasteisiin varsinkin yhdistämällä resurssejaan.

Vastuullinen liiketoiminta. Uusien työpaikkojen, oikeudenmukaisen palkkauksen ja ihmisarvoisten työolojen kautta yritykset ovat mukana eriarvoisuuden vähentämisessä. Tietoisuus vastuullisen yritystoiminnan periaatteista ja niiden merkityksestä kehittyvillä markkinoilla tulisi tuoda esiin kilpailuvalttina.

PROJECT **SPOTLIGHT**

JAMK toteuttaa Maailmanpankin terveysalan kehitysprojektia Kazakstanissa

Jyväskylän ammattikorkeakoulu (JAMK Oy) toimittaa suomalaista osaamista noin 2 miljoonalla eurolla Kazakstaniin Maailmanpankin lainarahoitteiseen projektiin. JAMK koordinoi konsortiota, johon kuuluvat myös Lahden ja Hämeen ammattikorkeakoulut. Projekti alkoi vuonna 2018 ja on osa Kazakstanissa käynnissä olevaa laajaa terveyspalvelujärjestelmän uudistamishanketta, jossa suomalainen asiantuntijuus on nyt merkittävässä roolissa.

JAMK aloitti Kazakstanin markkinoihin tutustumisen vuonna 2012 ministeri Stubbin vienninedistämismatkalla Astanaan. Matkan aikana järjestetty terveysalan reformiin liittyvä seminaari loi suoran kontaktin paikallisiin viranomaisiin. Matkan jälkeen JAMK panosti saatuihin kontakteihin ja strateginen yhteistyö hanketta hallinnoivan Kazakstanin terveysministeriön kanssa jatkui tiiviinä. Yhteistyö johti Maailmanpankin lainarahoitteiseen n. 400 000 euron projektiin vuonna 2014. JAMK yhteistyössä LAMKin, HAMKin ja Laurea ammattikorkeakoulun kanssa keskittyi tämän hankkeen toteuttamiseen, rakensi luottamusta ja keräsi palautetta työstään. Menestyksekkäästi hoidettu projekti toimi referenssinä myöhemmässä myyntityössä ja johti nykyiseen 2 miljoonan euron projektiin.

JAMKin koulutusvientipäällikkö **Timo Juntusen** mukaan luottamuksen rakentumisessa on tärkeää huomioida asiakkaan tarpeet kokonaisvaltaisesti prosessin joka vaiheessa. JAMK on ollut lähellä asiakasta, terveysministeriötä, joka on Maailmanpankin lainaohjelman isäntäorganisaatio. Näin JAMK on osannut räätälöidä oman palvelukokonaisuutensa tarvetta vastaavaksi. Kaupan aikaansaaminen on edellyttänyt vankkaa profilointiosaamista, konseptisuunnitteluosaamista sekä laajaa ymmärrystä rahoittajan eli Maailmanpankin prosesseista. Viimeisimmän projektin kehittymistä on seurattu aivan alusta asti.

Myös JAMKin sekä yhteistyökumppaneiden sisäinen projektinhallinta ja -johtaminen on järjestetty siten, että se tukee monimutkaista kokonaisuutta parhaalla mahdollisella tavalla. Asiantuntijoiden huolellinen valinta ja tiimiyttäminen, tarkat konsortiosopimukset sekä projektiin sitoutunut johtoryhmä takaavat sujuvan projektin etenemisen. Joustavuus, aktiivinen ja kokonaisvaltainen mukanaolo, toimintaympäristön analysointi ja kulttuuristen seikkojen huomiointi prosessin eri vaiheissa on ollut ensiarvoisen tärkeää onnistumisen kannalta. Sopimusta on edeltänyt valtava määrä pitkäjänteistä työtä, minkä lisäksi eri byrokraattisten vaiheiden vuoksi prosessiin on mennyt runsaasti aikaa: pelkästään identifioinnista ja maaohjelmien läpikäynnistä sopimuksen allekirjoittamiseen kului useita kuukausia. Tämä voi aiheuttaa haasteita esimerkiksi henkilöresursseista kiinni pitämiselle, mikä kehitysrahoittajien hankinnoista kiinnostuneen yrityksen on hyvä huomioida. Pitkissä prosesseissa on myös varauduttava siirtämään tietoa ja tarinaa eteenpäin nopeasti ja ymmärrettävästi – kohdemaan viranomaisten ja ministereiden vaihtuessa paikallinen institutionaalinen muisti voi olla hatara.

Olennaista on vakuuttaa asiakas siitä, mikä on juuri suomalaisen järjestelmän lisäarvo kohdemaan kontekstissa. Maailmanpankki oli vakuutettava siitä, miksi juuri JAMK pystyy tuomaan tätä lisäarvoa asiakkaalle kustannustehokkaalla tavalla. Tämä jälkeen oli mahdollista tehdä suorahankintasopimus projektin toteuttamisesta JAMK-johtoisen konsortion kanssa.

Asiakkaan tarpeet on ymmärrettävä perin pohjin ja luotava juuri niihin sopiva tuote. Vuorovaikutteinen yhteistyö ja joustavuus – JAMKin asiantuntija **Johanna Heikkilän** sanoin ”kelluminen” ja luottamus siihen, että kaikki menee lopulta hyvin – ovat menestyksen avaimet.

Juttua varten haastateltiin JAMKin koulutusvientipäällikkö Timo Juntusta ja asiantuntija Johanna Heikkilää.

1.5.2 Mahdollisia vahvoja liiketoimintasektoreita

Kehitysrahoittajilla ja YK:lla on kysyntää etenkin monilla sellaisilla sektoreilla, joilla suomalaisyritykset ovat vahvoilla. Heijastellen niitä sektoreita, joilla suomalaiset ovat jo menestyneet, hankintavolyymeja voitaisiin luultavasti nostaa esimerkiksi seuraavilla aloilla.

- Cleantech: energian kulutuksen kasvaessa kestävän kehityksen teknologiat, uusiutuva energia, vedenkäsittely, jäte- ja jätevesihuolto, smart grid jne.
- Muut infrastruktuuriratkaisut ja kuljetus
- Terveydenalan tuotteet: rokotteet, ehkäisy, terveysteknologia, mobiilit ratkaisut jne.
- Digitaaliset ratkaisut ja palvelut: telekommunikaatio, mobiilipalveluiden kehittäminen (viestintä, jäljitys, valvonta ja turvallisuusteknologia, eri applikaatiot, IOT jne.)
- Koulutus ja kasvatus: prosessit, digitaaliset ja mobiilipalvelut, välineet jne.
- Perusteollisuuden tuotteet: generaattorit, erikoisajoneuvot jne.
- Konsultointipalvelut
- Ilmastonmuutokseen vastaamiseen liittyvät tuotteet ja palvelut

Lähtökohtaisesti tärkeää näihin hankintoihin pyrittäessä on yrityksen oma myyntityö. Yrityksen täytyy siis ensin miettiä, missä sen teknologia/palvelu/osaaminen tuottaa parhaimmat mahdolliset vaikutukset kehitysrahoittajalle.

2

2 Kuinka päästä mukaan kansainvälisiin hankintoihin ja voittaa tarjouskilpailuja?

Kehitysrahoittajien tarjouskilpailuiden seuraaminen ja niihin osallistuminen vaatii pitkäjänteistä työtä. Tässä luvussa käydään läpi konkreettisia asioita hankintaprosessin eri vaiheisiin liittyen. Suositukset perustuvat kehitysrahoittajille tuotteita ja palveluita toimittaneiden suomalaisten yritysten haastatteluihin, kehitysrahoittajien antamaan ohjeistukseen sekä Team Finlandin kokemukseen.

2.1 Mistä kannattaa aloittaa?

Hankintakäytännöt vaihtelevat kehitysrahoittajasta riippuen. Kaikkien hanke- ja hankintasyklien kohdalla on kuitenkin tärkeää pitää mielessä tietyt seikat kehitysrahoittajasta tai hankintamenettelystä riippumatta. Oli kyseessä sitten suuri infrastruktuurihanke kehityspankille, pienempi laitetoimitus YK:lle tai konsultoinnin toimeksianto edellisten valmisteluvaiheeseen, on huolellinen etukäteisvalmistautuminen ja liiketoimintatiedon kerääminen yhtä tärkeää.

1. Yrityksellä on oltava selkeä strategia siitä, missä maissa, millä sektoreilla ja mille kehitysrahoittajalle sillä on parhaimmat mahdollisuudet toimittaa. Esimerkiksi YK:n osalta kannattaa valita, mille YK-järjestölle/järjestöille ensisijaisesti on kiinnostunut toimittamaan. Ensin pitää selvittää, missä omalle tuotteelle olisi eniten kysyntää ja kuinka hyvin se istuu kehitysrahoittajan ja kohdemaan tekemien strategisten linjauksien sektoreille. Eri toimijoita ja niiden prioriteetteja on avattu luvuissa 5–8. Yleensä kaikkien kehitysrahoittajien toteuttamat ohjelmat pohjautuvat ko. rahoittajan yhdessä kehitysmaan kanssa laatimaan maaohjelmaan. Maaohjelmien sisältö on yleensä julkaistu kv. kehitysrahoittajan kotisivuilla. Katso neuvot strategian muotoiluun liitteestä 3 – Arvioi ennen tarjouskilpailua & Checklist.

2. Mahdollisuuksien identifiointi ja liiketoimintatieto markkinoilta, kehitysrahoittajien maaohjelmien, julkaisujen ja tietokantojen seuraaminen, yhteyksien hakeminen jo aikaisessa vaiheessa. On tärkeää tunnistaa paikalliset kumppanit, alihankkijat ja kehitysrahoittajien ja kohdemaiden avainpäätöksentekijät sekä mahdolliset kilpailijat ja muut toimijat.

3. Oman brändin kehittäminen, tunnettuuden lisääminen ja tuotteiden aktiivinen myyminen päätöksentekijöille. Miten juuri tämä ratkaisu/palvelu ratkaisee loppuasiakkaan ja rahoittajan ongelmat?

4. Ymmärrys toimijan säännöistä, käytännöistä ja prosesseista. Rekisteröityminen kehitysrahoittajien henkilökonsultti-, yritys- ja laitetoimittajatietokantoihin. Myös alueellinen tietämys ja paikallinen kumppani ovat erittäin tärkeitä.

5. Ajantasainen tieto kohdemaan, projektisyklin ja kilpailun suhteen. Tärkeää on selvittää, mikä kohdemaan hallituksen ministeriö tai virasto on päävastuussa hankkeen valmistelusta, hankinnasta ja toimeenpanosta. Projektisykliin on pyrittävä mukaan mahdollisimman aikaisessa vaiheessa, jotta päästään mukaan sisällölliseen valmisteluun ja sisällön määritykseen (”speksaukseen”).

6. *Expression of Interest* eli kiinnostuksenilmaisu. Aina kun kehitysrahoittaja lähestyy tarjouskilpailuun liittyen lähettämällä pyynnön kiinnostuksenilmaisusta, kannattaa siihen vastata, vaikka kyse olisi vasta alustavasta tarjoaman kartoittamisesta. Seuraavalla kerralla kehitysrahoittaja saattaa nimittäin lähestyä vain niitä yrityksiä, jotka ovat vastanneet aikaisempaan pyyntöön.

7. Verkostoituminen kohdemaassa ja kehitysrahoittajan suuntaan sekä aktiivinen myynti. Hankkeiden toimeenpanevien tahojen kontaktointi kohdemaissa sekä jatkuva kiinnostuksenilmaisu. Myös mahdollisesti Suomen suurlähetystöt ja Business Finlandin maatoimistot ja yhteyshenkilöt antavat lisätietoa ja kontakteja sekä tarjoavat ovenavauspalveluja. Kannattaa myös miettiä, olisiko kumppanuus jonkin jo kv. hankintoja tekevän yrityksen kanssa helpompi tapa lähteä mukaan projektiin.

8. Aktiivinen myyntityö.

2.2 Projektien identifiointi

Tutustuminen kehitysrahoittajaan ja sen projekteihin kannattaa aloittaa tekemällä haku maatasolla. Tämän jälkeen kannattaa hakea suunnitteilla tai toimeenpanossa olevia projekteja. Tästä syntyy alustava pitkä lista niistä maista, joista yritys on kiinnostunut.

Projektit kannattaa sitten erotella erityisosaamisen kohteena olevien sektoreiden mukaan. Projektien kuvauksissa on yleensä pääasialliset sektorit ja toiminnalliset alueet. Alkuvaiheessa olevien projektien kuvaukset eivät yleensä ole kovin yksityiskohtaisia.

Avainhenkilöiden identifiointi. Nämä löytyvät yleensä projektien kuvauksista, projektidokumenteista tai esimerkiksi Team Finland -palveluiden kautta. Suomalaisyritykset voivat saada tietoa siitä, millaisia projekteja eri toimijoilla on tulossa, myös mahdollisesti niiltä suomalaisilta, jotka ovat esimerkiksi töissä pankkien johtokuntatoimistoissa taikka ulkoministeriön virkamiesten kautta.

Projektidokumenttien läpikäynti. Monissa projektikuvauksissa on linkit projektidokumentteihin. Niistä löytyy yksityiskohtaisempaa tietoa hankkeista (esim. ajoitus, laajuus, budjetit). Mitä pidemmällä projekti on projektisyklissä, sitä enemmän tietoa on saatavilla.

Muun materiaalin (*secondary material*) läpikäynti. Mitä enemmän tiedetään maan sekä pankin

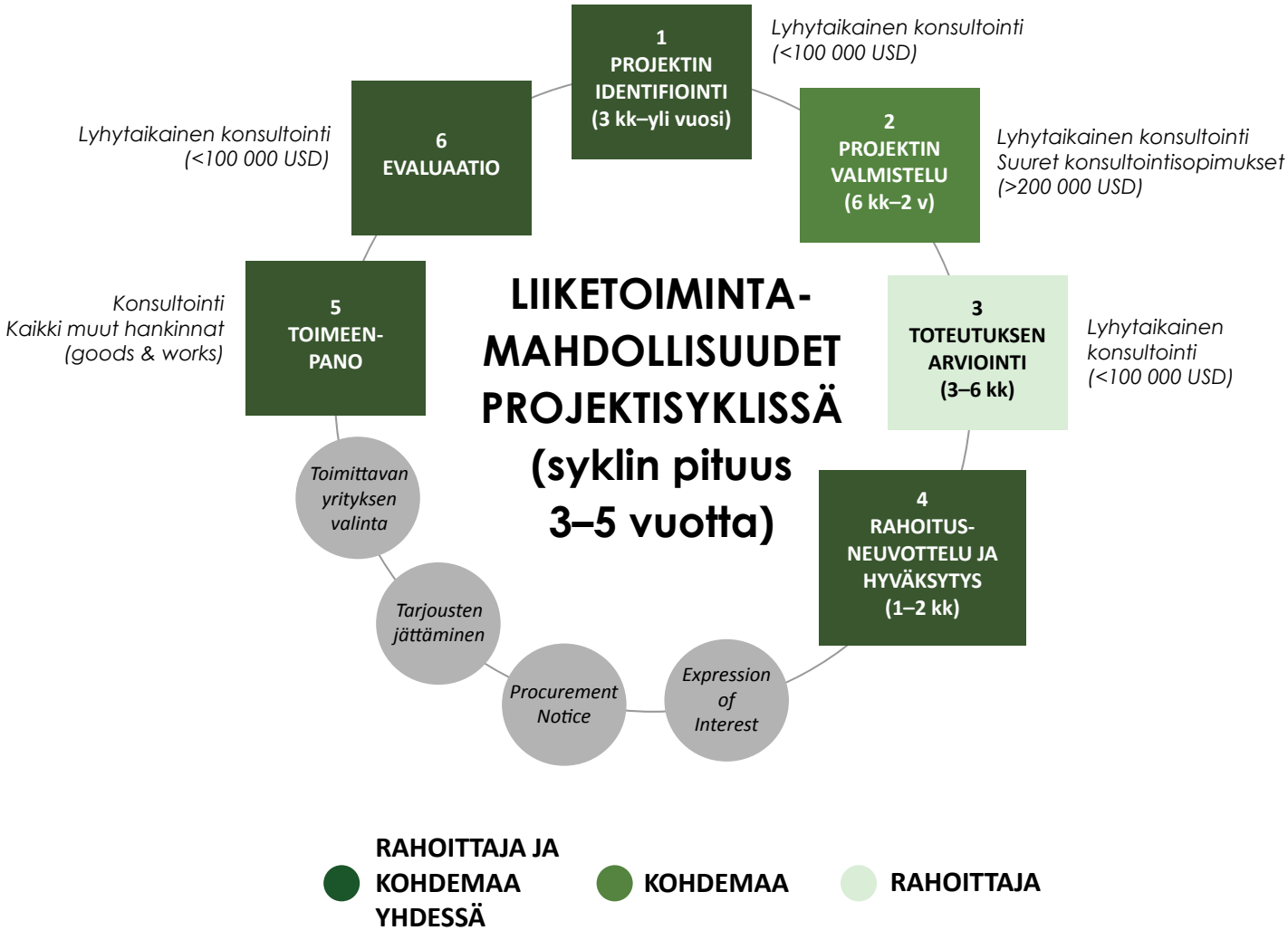
prioriteeteista, sitä helpompi on rakentaa yhteistyötä. Kannattaa esimerkiksi katsoa maastrategiat.

Mahdollisuuksien tarkempi määritys auttaa yritystä tekemään tehokkaan markkinointistrategian. Projektin parissa työskenteleviin voi ottaa yhteyttä puhelimitse tai sähköpostitse ja pyytää tapaamista. Kannattaa myös olla yhteydessä toimeenpanevan yksikön (kohdemaan hallinto) projektivirkailijoihin ja päätöksentekijöihin, mikäli mahdollista. Selvitä lisäksi rahoittajan organisaation avainhenkilöt (mm. asiantuntijat joko päämajassa tai maatoimistossa) ja muut toimijat, ml. paikalliset kumppanit, konsultit ja muut projektiin osallistuvat.

Pitämällä yhteyttä avaintoimijoihin ja hakemalla tietoa aktiivisesti yritykset voivat määrittää:

- Yksityiskohtaiset osatekijät/minkä tyyppisiä ratkaisuja projektissa tarvitaan;
- Mikä on niiden hankintojen osuus kokonaisbudjetista, joista yritys on kiinnostunut;
- Kuinka hankinnat kilpailutetaan, mitä hankintamuotoa käytetään, milloin hankintailmoitus julkaistaan/kilpailu järjestetään;
- Onko hakija sopiva tarjoamaan (esim. liikevaihto tarpeeksi suuri jne.)?

Kehitysrahoittajien projektisyklit ovat pääpiirteissään hyvin samankaltaisia. Eri vaiheissa ilmenee erilaisia tilaajan tarpeita ja liiketoimintamahdollisuuksia: esimerkiksi identifikaatio- ja valmisteluvaiheessa töitä on erityisesti konsulteille ja projektin toimeenpanovaiheessa ostetaan suurempia infra-, tavara- ja laitetoimituksia, mahdollisesti myös valvontakonsultointipalveluita. Projektin lopuksi puolestaan tarvitaan usein konsulttipalveluita evaluoimaan sen onnistuminen ja kehitysvaikutukset.



PROJECT **SPOTLIGHT**

Funzin mobiilioppimispalvelu YK-järjestölle Syyriaan

YK:n kehitysohjelma UNDP osti suomalaiselta Funzilta mobiilioppimispalvelun, jonka kohderyhmä on Syyrian sisäiset pakolaiset. Ensimmäisessä vaiheessa kyseessä on 70 000 USD:n arvoinen suorahankintasopimus, joka tehtiin vuonna 2017. Mobiilioppimisratkaisun missio on kaksiosainen: vahvistaa UNDP:n kanssa yhteistyössä toimivien kansalaisjärjestöjen kapasiteettia sekä tavoittaa ja tukea haavoittuvassa asemassa olevia syyrialaisia. Projektin ensimmäisessä vaiheessa koulutetaan paikallisia järjestöjä, toisessa vaiheessa taas haavoittuviin väestönosiin kuuluvia ihmisiä. Palvelu tavoittaa kaikkiaan n. 15 000–20 000 syyrialaista.

Funzin yhteistyö UNDP:n kanssa sai alkunsa tammikuussa 2016, kun yritys oli mukana ministeri Toivakan johtamassa Team Finland -delegaatiossa Kööpenhaminassa. Delegaation matkan tarkoitus oli tutustua YK-järjestöjen hankintoihin. Samanaikaisesti Suomi otti aktiivisempaa roolia Syyrian pakolaiskriisiin vastaamisessa.

YK valikoitui Funzin kumppaniksi mm. siksi, että se on luotettava yhteistyökumppani ja mahdollistaa kansainvälisen skaalautumisen standardoidun järjestelmän turvin. Funzin tavoitteena on tulla johtavaksi B2C-koulutusalustojen tuottajaksi, minkä saavuttamisessa kehitysrahoittajien hankinnat ovat olennainen kanava.

Aape Pohjavirta, yksi Funzin perustajista, sanoo, että yleisesti ottaen kehitysrahoittajien prosesseihin on sitouduttava pitkäjänteisesti ja hyväksyttävä se, että niiden ennustettavuus voi olla huonokin. Ensimmäisestä tapaamisesta sopimuksen allekirjoittamiseen UNDP:n kanssa meni yhteensä 23 kuukautta. Ensimmäinen tapaaminen UNDP:n kanssa alkoi perinteisellä myyntityöllä; esitteiden jakamisella UNDP:n pisteelle Kuolleellamerellä järjestetyssä tapahtumassa.

Ensikontaktin luomisen jälkeen aktiivisuus ja yhteydenpito hankintapäätöksentekijöihin on tärkeää. Etenkin suorahankinnoissa on kuitenkin toimittava tarkasti, ettei toiminnasta nouse missään vaiheessa suosimisepäilyjä. Ostajan on saatava edetä rauhassa, tehdä arvionsa ja määrittää perustelut suorahankinnalle.

Vaadittavan ammattitaidon ja paneutumisen määrän on oltava korkea, mutta toisaalta osaaminen kasvaa vain tekemällä. Ymmärrys YK:n prosesseista on strateginen kilpailuetu, minkä lisäksi sektori- ja teemakohtainen ymmärrys on aivan keskeistä. Henkilökohtaisen suhdeverkoston luominen sekä vierailut kohdemaassa ovat myös erittäin tärkeitä seikkoja hankintamenestyksessä. Hankintaprosessit ovat usein ennakoitua monimutkaisempia ja ne vievät todella paljon aikaa.

Pohjavirta myös rohkaisee hyödyntämään laajamittaisesti Team Finland -verkoston virkamieskontakteja. Suurlähetystöt ovat lähellä kohdemaiden tarpeita ja kehitysrahoittajien maatoimistoja, ja suurlähetystöt tarjoavat tukea ja vastavuoroista kommunikaatiota, mikä on kehitysrahoittajien hankinnoista kiinnostuneille yrityksille kullanarvoista. ”Noissa soissa kysyvä ei tieltä eksy, mutta se, joka ei kysy, varmasti eksyy”, Aape Pohjavirta kiteyttää.

Juttua varten haastateltiin Funzilife Oy:n perustaja ja Chief Evangelist Aape Pohjavirtaa.

2.3 Oman ratkaisun markkinointi

Etenkin tehokas itsensä markkinointi ja päätöksentekijöiden sensitoiminen ja osallistaminen on tärkeää, samaten jatkuva yhteydenpito ja suhteiden luonti sekä projektin toimeenpanon toteuttajiin (*executing agency*) että tarpeellisten rahoittajainstituutiossa työskenteleviin (*funding agency officers and advisors*). Suhteita on rakennettava myös paikallisten kumppanien ja muiden projektissa mukana olevien kanssa. Paikallisten kumppanien löytäminen on aivan keskeistä.

Ottaen huomioon monien kansainvälisten projektien koon ja monimutkaisuuden, voivat projektisyklit olla pitkiä ja pitää sisällään kymmeniä toimijoita. Riittävä läsnäolo esim. partnerin tai konsortion kautta takaa sen, että liiketoimintatieto liikkuu markkinapaikalta molempiin suuntiin.

Tulevien projektien identifiointi on kilpailuetu, ja oman ratkaisun esittely päättäjille ja vaikuttajille tai asiakkaille jo aikaisessa vaiheessa sekä palautteen kerääminen on ensiarvoista. Kaikissa vaiheissa on kuitenkin tärkeää pitää huolta siitä, ettei synny epäilyä suosimisesta.

2.4 Toimi näin tarjouskilpailun eri vaiheissa

Seuraavassa taulukossa esitellään ne toimenpiteet, joita yrityksen on syytä tehdä ennen tarjouskilpailua, tarjouskilpailun aikana ja tarjouskilpailun jälkeen. Toimenpiteitä avataan tarkemmin seuraavissa kappaleissa.

Ennen tarjouskilpailua	Tarjouskilpailun aikana	Tarjouskilpailun jälkeen	
Tunnista ja valitse sektorisi ja vahvuutesi	Vastaa aina tarpeeseen	Jos voitit	Jos et voittanut
Hanki kohdetietoa, rakenna kumppanuuksia paikallisilla markkinoilla	Toimita tarjouskilpailun dokumentit ajoissa	Toimita sovittu ja tee se hyvin	Osallistu debriiffaukseen
Pyri vaikuttamaan määritykseen esittelemällä ratkaisuja	Seuraa kilpailun etenemistä	Pysy erossa korruptiosta	Pyydä palautetta
Tutustu projektin tietoihin ja tarjouskilpailun dokumentteihin	Ota yhteyttä toimeenpanevaan tahoon ja pyydä selvennyksiä	Siirrä tietoa paikallisille toimijoille	Hae oikaisua, jos tarpeen

2.4.1 Ennen tarjouskilpailua

1. Yrityksen tulisi selvittää, ketkä ovat päättämässä hankintatarpeista, tai ainakin ymmärtää tulevan hankinnan määritys mahdollisimman aikaisin. Pyyntö tulee usein jo maatasolta (esim. YK:lla on *resident coordinator* kentällä, joka muotoilee tarpeita yhdessä kohdemaan viranomaisten kanssa), mutta päätökset tehdään tarpeen selvittämisen jälkeen muualla.

2. Yrityksen on valittava ne alueet ja sektorit, joilla se on kiinnostunut toimimaan sekä selvitettävä oikea/t organisaatio/t ja niiden sekä kohdemaiden tarpeet. Tuote on aina kohdistettava tarpeeseen! On selvitettävä myös, kuinka keskitetysti tietty toimija tekee hankintoja, missä ovat hankintatoimipisteet ja hankinnan kannalta tärkeät toimistot/yksiköt. Tiedot henkilöistä löytyvät yleensä valmisteluun liittyvistä projektidokumenteista tai rahoittajien verkkosivuilta.

3. Hankintojen seurantaa varten yrityksen kannattaa kirjautua kehitysrahoittajien omiin tarjousten seurantapalveluihin (*tender alert)*, joiden kautta tulee ilmoituksia valmisteilla olevista ja avautuneista tarjouskilpailuista. Lisäksi on olemassa useita yrityksiä, jotka tarjoavat kootusti tietoa kehitysrahoittajien hankinnoista.

KORRUPTION **TORJUNTA**

Kehitysrahoittajille on erittäin tärkeää varmistaa tarjouskilpailuiden läpinäkyvyys ja avoimuus. Ne noudattavat kansainvälisiä rahanpesun sekä lahjonnan vastaisia sopimuksia. Tämä ilmenee esimerkiksi tarjouskilpailuiden ohjauksessa ja valvonnassa. Kehitysrahoittajien valvontayksiköt tekevät kansainvälistä viranomaisyhteistyötä selvittäessään tarjoajiin liittyviä epäselvyyksiä. Kehitysrahoittajilla on käytössään myös nimettömiä ilmoituskanavia, esim. verkkosivulomakkeita ja puhelinnumeroita, joiden kautta voi tehdä ilmoituksen korruptiosta tai muusta väärinkäytöstä.

Jos yrityksen todetaan toimineen sääntöjen vastaisesti, voidaan sille määrätä erilaisia sanktioita ja seuraamuksia. Esimerkiksi kaikki yhteistyö yrityksen kanssa voidaan lopettaa määräajaksi. Kehitysrahoittajien yhteistyösopimusten seurauksena ongelmat yhden kehitysrahoittajan kanssa voivat johtaa sanktioihin myös muiden kehitysrahoittajien toimesta. Suomalaisten yritysten on huomioitava, että tarjoajan vastuu on laaja: se kattaa koko hankkeen ja siis myös mahdollisten alihankkijoiden ja kumppaneiden toiminnan. Valitettavasti myös suomalaisiin yrityksiin on kohdistunut väärinkäyttöepäilyitä tai sanktiota.

Lisätietoja: www.crossdebarment.org ja www.korruptiontorjunta.fi.

4. Yrityksen kannattaa yrittää myös varmistaa, että kohdemaan viranomaiset eli hankeomistaja sekä kohdemaan kehitysrahoittajien edustajat tuntevat sen ratkaisumallin, jota yritys tarjoaa. On tärkeää, että tarjouskilpailua ei määritellä siten, että yrityksellä ei ole mitään mahdollisuuksia tehdä voittavaa tarjousta esim. jonkin teknisen ei-merkityksellisen vaatimuksen takia. Tässä vaiheessa täytyy kuitenkin olla todella tarkka, että ei tule poissuljetuksi sen takia, että on käynyt liian yksityiskohtaisia keskusteluita tarjousta määrittelevien tahojen kanssa. Yksi tapa on tiedustella, voisiko Team Finland (Business Finland/suurlähetystö) yhdessä yrityksen kanssa tavata kohdemaan edustajia.

5. Kuka tekee jo toimijan kanssa kauppaa ja ketkä ovat potentiaaliset yhteistyökumppanit? Ensiaskel hankintoihin voi olla myös kumppanuuksien rakentaminen ja yhteistyö sellaisten yritysten kanssa, joilla on jo jotain kokemusta toimijan hankinnoista, tai jotka ovat jo voittaneet jonkin kilpailun tai ainakin tarjonneet.

6. On hyvä huomioida, että esimerkiksi humanitaarisessa työssä on kyse pidemmän ajan sopimuksesta, joka sitten aktivoituu, jos humanitaarinen kriisi syntyy.

7. Kohdemaassa verkostoituminen ja hankintaprosesseihin perehtyminen, prosessin toiminnan opettelu.

8. Team Finland -palvelut: Team Finland järjestää tilaisuuksia ja ministerijohtoisia maatason vierailuja, joiden tavoitteena on välittää tietoa liiketoimintamahdollisuuksista ja kontakteja kohdemaasta. Ulkoministeriön virkamiehet antavat tietoa hoitamistaan kv. kehitysrahoittajista ja edustustot maatason kontakteja sekä ovenavaamispalveluja.

9. Pienemmille yrityksille myös suorahankinnat voivat olla mahdollisuus, mutta näissä kannattaa olla diplomaattinen. Omaa ratkaisua voi myös markkinoida mahdolliselle partnerille ja tarjota kumppanuuksia.

2.4.2 Tarjouskilpailu

Isot hankintasopimukset solmitaan yleensä kaksivaiheisen tarjouskilpailun jälkeen. Se muodostuu *prequalification*-vaiheesta, jota seuraa vasta esivalinnan jälkeen tarjousten arviointi. Yrityksen tulisi siis pyrkiä pääsemään esivalittujen yritysten/konsortioiden listalle.

Vastaavasti yksivaiheista tarjouskilpailua (*single-state procurement*) käytetään yleensä silloin, kun hankinnan arvo on vähäinen tai se kilpailutetaan poikkeuksellisella kiireellä.

Kun tarjous (*proposal, offer* tai *bid)* on toimitettu, projektin toimeenpanevat tahot evaluoivat virallisesti tekniset tarjoukset. Käytettävät kriteerit on kerrottu tarjouspyynnössä. Hankintasäännöt vaihtelevat toimijoittain, mutta riippumatta siitä onko tarjous ollut yksi- vai kaksivaiheinen, olisi hyvä huomioida seuraavat seikat:

1. Selvitä, mitä hankintamuotoa käytetään, ideaalitapauksessa jo ennen virallisen tarjouskilpailun alkua. Hankintamuoto spesifioidaan tarjouspyynnöissä (esim. *Request for Proposal* tai *Invitation to Bid*) ja yleensä esivalintailmoituksissa (*Prequalification Notice*), mutta se kannattaa pyrkiä määrittelemään jo yrityksen aiemmissa sitouttamistoimenpiteissä.

2. Selvitä tarjousten arviointikriteerit.

3. Käy mahdollisimman monessa hankintakonferenssissa ja virallisessa hankinta-avaustapahtumassa. Edustuston tai Business Finlandin edustaja voi pyynnöstä osallistua tarjouskilpailujen avaustilaisuuksiin.

YLEISET **HAASTEET**

tarjouskilpailussa

Resurssien puute. Yleinen virhe on pyrkiä osallistumaan jokaiseen tarjouskilpailuun omaa kapasiteettia huomioimatta.

Passiivinen lähestymistapa. Ei olla tarpeeksi aktiivisia ja kysellä oikeita kysymyksiä avainhenkilöiltä taikka *fact finding* -matkoille ei ole valmistauduttu tarpeeksi hyvin.

Tarjousta ei toimitettu ajoissa, annettu tarjous ei vastaa tarjouspyyntöä tai tarjous ei ole muutoin laadukas.

Asiantuntijatiimin puutteet. On myös tärkeää saada liikkeelle hyvä asiantuntijatiimi. Yrityksellä voi olla hyvä maine, mutta jos sen tarjoama tiimi ei ole kovin vahva, mahdollisuudet tarjouskilpailujen voittamiseen ovat heikot.

Korruptioepäilyt, jos toimittajilla epäilyttäviä suhteita toimeenpaneviin tahoihin.

Vaikuttaminen ja maineen luonti ajoissa. Tunnettuus jo ennen tarjouksen jättämistä on tärkeää. Sokkona tarjoaminen Suomesta käsin ilman yhteyttä päätöksentekijöihin johtaa harvoin kauppoihin. Esimerkiksi Maailmanpankin edustajat ovat lisäksi todenneet, että suomalaisyritykset ovat usein liikkeellä liian myöhään. Hankkeisiin pitäisi päästä vaikuttamaan ajoissa ja niistä tulee olla tietoinen jo silloin, kun projektin määrityksiä tehdään.

4. Selvitä, mikä on projektin kokonaisbudjetti, mikäli mahdollista. Se voi toisinaan olla vaikeaa. Projektidokumenteista esim. *project appraisal document for cost information* on hyödyllinen.

5. Kumppanuudet: etsi paikallisia kumppaneita (ei pakollisia, mutta suuri hyöty) tai muodosta konsortio. Tämä pitäisi tehdä jo *prequalification*-vaiheessa tai aiemmin.

6. Yleensä pisteitä annetaan virallisessa evaluaatiossa etenkin paikallisen kontekstin tuntemisesta ja paikallisten kumppanien/konsulttien huomioimisesta, vaikka sitä ei erikseen mainittaisikaan. Kannattaa siis pyrkiä etsimään strategisia kumppanuuksia paikallisten yritysten kanssa.

7. Hyvän tarjouspaketin valmistelu ajoissa. *Request for Proposal (RFP)* -ilmoituksen jälkeen on yleensä 30 päivää aikaa lähettää tekninen ja hintatarjous. Tärkeää on siis varautua jo hyvissä ajoin ennen tarjouskilpailun alkamista. Myös yrityksen tunnettuus vaikuttaa: jos yritys on arvioivalle taholle täysin tuntematon, pienenee voittamisen todennäköisyys huomattavasti.

8. Puhu samaa kieltä asiakkaan kanssa; jos tarjousasikirjoissa käytetään sanaa *proposal* – käytä sitä myös tarjoustekstissä, jos taas *offer* tai *bid* – käytä niitä.

2.4.3 Tarjouskilpailun jälkeen

Yritysten pitää varautua pitkäjänteiseen työhön. Kehitysrahoittajien projektien kesto saattaa olla 3–5 vuotta hankkeen identifioimisesta toteutuksen loppuun. Suuremmissa hankkeissa kesto on vielä pidempi, joten tarjouskilpailujen voiton tavoittelussa on oltava pitkäjänteinen. Tarjouskilpailun jälkeen on mahdollisuus osallistua debriiffaukseen, jos omaa tarjousta ei hyväksytä. Myös valituksen tekeminen on mahdollista, jos kokee tarjouskilpailun olleen puutteellinen.

Ja tärkeimpänä, mikäli tarjous menee läpi – voiton jälkeenkin on oleellista tehdä hyvää työtä, jotta yritys muistetaan jatkossakin hyvänä toimittajana.

2.5 Erilaisia yhteistyömalleja osallistua tarjouskilpailuihin

Tapoja laajentaa liiketoimintaa kansainvälisille kehitysrahoitusmarkkinoille on monia. Kumppanuudet, konsortiot ja yhteistyö valtiollisten instituutioiden kanssa ovat esimerkkejä siitä, miten eri toimijat voivat löytää yhteisiä synergiaetuja ja toteuttaa projekteja, joihin olisi haasteellista päästä yksin.

2.5.1 Alihankkijana toimiminen

Alihankkijana toimiminen kehitysrahoittajien hankinnoissa on yksi tapa tutustua uusiin markkinoihin. Tarjoamalla alihankintapalveluita tai tuotteita yrityksille, jotka toteuttavat hankkeita, voi suomalainen yritys vähemmällä riskillä ja kohtalaisen pienellä panoksella saada kosketusta markkinoihin, oppia kehitysrahoittajan tapoja ja vähentää hallinnollista taakkaa ja kansainvälisen tarjouskilpailun vaatimaa suurempaa resursointia. Alihankkijaksi pääsemiseksi tulee identifioida ne yritykset, jotka ovat kehitysrahoittajien suoria toimittajia, ja mitä niille voisi tarjota niin, että niiden tarjoukset olisivat hinnan tai sisällön osalta kilpailukykyisempiä. Alihankintojen kohdalla tulee kuitenkin huomioida, että niiden toteutuksesta ei useinkaan saa suoraa referenssiä kehitysrahoittajalta toisin kuin jos olisi tarjoamassa suoraan tai osana konsortiota.

2.5.2 Mahdollisuudet osana konsortiota

Skaalautuvuus on usein hankinnoissa toistuva teema, ja hankkijan on varmistettava, että yrityksellä on tarpeeksi kapasiteettia hankinnan toteuttamiseen. Tämän takia joissakin hankinnoissa voi tarjouksen tehdä myös konsortiossa. Yleensä konsortiossa olevat saavat kukin referenssin, vaikka vain yksi yritys olisikin konsortion lead-yritys. Konsortiot voivat olla hyvä tapa saada referenssejä ja

säästää resursseja samanaikaisesti. Suomessa on pk-yrityksiä, jotka saattaisivat olla kiinnostuneita hankintamarkkinoista, mutta resurssit tarjouskilpailujen ja hankesuunnittelun seuraamiseen ja rahoittajan kontaktien ylläpitämiseen eivät välttämättä riitä. Pk-yritysten kannattaa siis selvittää, mikä olisi niille paras rooli osana hankintaekosysteemiä.

2.5.3 Valtion tutkimuslaitokset

Suomen valtion laitokset, kuten Geologian tutkimuskeskus GTK, Ilmatieteen laitos, Maanmittauslaitos, Valtion teknologian tutkimuskeskus VTT ja Suomen ympäristökeskus SYKE ovat aktiivisesti osallistuneet tai ovat kiinnostuneita kehitysrahoittajien hankinnoista. Tarjouskilpailusta riippuen ne ovat valmiita tekemään yhteistyötä suomalaisten yritysten kanssa esimerkiksi joko niin, että ne alihankkivat palveluita suomalaisilta yrityksiltä tai että ne ovat mukana suomalaisten yritysten tarjouksissa. Useilla virastoilla on erittäin kattavat referenssit kehitysrahoittajien hankinnoista. Esimerkiksi Ilmatieteen laitos ja GTK tekevät aktiivisesti tarjouksia kansainvälisille kehitysrahoittajille. Molemmat ovat toteuttaneet hankkeita useissa kehittyvissä maissa. Valtion virastoilla on sellaista osaamista ja resursseja, joita ei välttämättä ole kenelläkään muulla Suomessa. Kohdemaassa hankeomistaja on usein julkisen sektorin toimija, vaikka kehitysrahoituslaitos hankkeen rahoituksen järjestääkin. Usein näissä tapauksissa virasto nähdään toimijana, joka tuntee hankeomistajan haasteet.

2.5.4 Koulutusalan toimijat

Viime vuosina myös julkisen sektorin koulutuslaitokset ovat aktivoituneet osallistumaan kehitysrahoittajien hankintoihin. Aktiivisia toimijoita ovat olleet yliopistot, ammattikorkeakoulut ja ainakin yksi ammatillinen oppilaitos. Suomalaiset koulutusalan laitokset voivat tarjota hyviä yhteistyömahdollisuuksia yrityksille samantyyppisesti kuin em. valtion virastot. Useilla koulutusalan laitoksilla on erittäin hyvät ja laajat verkostot kehittyville markkinoille – ne ovat tehneet erilaista yhteistyötä kohdemaan koulutusalan laitosten kanssa, joten niillä on jo tunnettuutta ja referenssejä kohdemaista. Aktiivisimmat ovat jo voittaneet merkittävän kokoisia tarjouskilpailuja kohdemaissa (ks. esim. JAMK-case s. 17).

PROJECT **SPOTLIGHT**

Liiketoimintaa konsortioissa: caset WSP Finland ja Fortum

WSP Finland konsortiossa Vietnamissa ADB-rahoitteisessa projektissa
Suunnitteluyritys WSP Finland Oy sai vuonna 2011 merkittävän konsulttisopimuksen silta- ja valtatiesuunnittelun rakennusvalvonnasta Vietnamissa. Projektin tärkeimmät osat ovat Mekong-joen ylittävä 2 kilometriä pitkä Cao Lanhin silta, 17 pienempää siltaa sekä 15,6 kilometriä valtatietä. WSP:n konsulttitehtävä kattoi projektin yksityiskohtaisen suunnittelun ja rakennusvalvonnan. WSP on mukana konsortiossa, jossa pääkonsulttina on Wilbur Smith Associates (USA). Projektin tilaaja on Cuu Long Corporation for Investment, Development and Project Management of Infrastructure (PMU for Ministry of Transport of Vietnam). Projektin rahoittaa Asian Development Bank ja WSP:n toimeksiannon rahoitus tulee ADB Australian Trust Fundista (Australian Grant). Joint venture -sopimuksen kokonaissumma on 22,4 miljoonaa dollaria, josta WSP:n osuus 32 %. *Lähde: WSP Finland -artikkelit.*

Fortum mukana EBRD:n hankkeissa
Case Fortum. Fortum on menestynyt muun muassa Euroopan jälleenrakennus- ja kehityspankki EBRD:n hankinnoissa. Ennen kuin Fortumilla oli kokemusta EBRD:n hankkeista ja hankinnoista, se hakeutui rohkeasti kokeneempien toimijoiden partnereiksi. Myös myöhemmin konsortiotoiminta on osoittautunut Fortumille EU:n hankinnoissa hyödylliseksi.

2.5.5 Yhteistyö kansalaisjärjestösektorin kanssa

Sadat suomalaiset kansalaisjärjestöt ovat toimineet vuosikymmeniä kehittyvillä markkinoilla, erityisesti ruohonjuuritasolla, edistäen sosiaalisesti, ympäristöllisesti ja taloudellisesti kestävää kehitystä. Useat näistä ovat tehneet yhteistyötä myös kansainvälisten kehitysrahoituslaitosten kanssa. Kansalaisjärjestöillä voi olla paljonkin annettavaa yrityksille ja myös toisinpäin. Kansalaisjärjestöt voivat esimerkiksi kohdemaissa toimia hankintatarpeiden identifioijina, lähestymistavan kehittäjinä, tuoda paikallista markkina- ja toteutusosaamista sekä olla kumppaneina tarjouskilpailuissa. Fingo ry on 300 kehitysyhteistyöhön liittyvän järjestön yhteistyöjärjestö, jonka useat jäsenet ovat tehneet yhteistyötä suomalaisten yritysten kanssa. Lisäksi on olemassa tiettyjä rahoituskanavia, joissa merkittävä osa rahoituksesta kanavoidaan kansalaisjärjestöjen kautta. Esimerkiksi European Civil Protection and Humanitarian Aid Operations (ECHO) vuosibudjetti on noin 1 miljardi euroa, josta vuonna 2018 noin 42 % kanavoitiin kansalaisjärjestöjen kautta. ECHO:lla on kuusi suomalaista kansalaisjärjestökumppania; FIDA, Kirkon ulkomaanapu, Pelastakaa Lapset, Plan, SPR ja World Vision. Toinen esimerkki on EU Trust Fund for Africa (EUTF), jolla on kolme alaohjelmaa ja n. 4,1 miljardia euroa rahoituslupauksia. EUTF:n rekisteröityneistä kumppaneista huomattava osa on kansalaisjärjestöjä, mukana on myös YK-järjestöjä ja esimerkiksi Hollannin valtion virasto, Netherlands Enterprise Agency. Suomalaisia kansalaisjärjestöjä tai muita toimijoita ei ole rekisteröityneenä. Humanitaarisen apuun liittyen kansalaisjärjestöt ja muut toimijat tekevät hankinnat pääsääntöisesti paikallisesti, lähellä kohdealuetta.

2.5.6 Suorahankinnat ja pilottiohjelmat

Yksi mahdollisuus suomalaisille pk-yrityksille päästä kiinni hankintoihin on erilaiset suorahankinnat tai pilottiohjelmat. Nämä ovat usein pienempiä hankintoja, mutta mahdollistavat pääsyn hyvien toimittajien listoille ja auttavat tekemään yrityksen tuotteita tunnetuksi. Kehitysrahoittajien suorahankintarajat vaihtelevat organisaatioittain ja ovat yleensä eri suuruiset konsultti- ja tavarapalveluille. Rajat löytyvät yleensä rahoittajien *Rules and Procedure for Procurement* -oppaista. Kehitysrahoitustoimijoiden kanssa on kuitenkin oltava erittäin tarkkana, ettei suorahankintaneuvottelun aikana nouse suosimisepäilyjä.

PROJECT **SPOTLIGHT**

Oppimisalusta YK-järjestölle suorahankintana

Suomessa on paljon digitaalisuuteen ja älykkäisiin ratkaisuihin erikoistuneita yrityksiä. Esimerkiksi vuonna 2016 suomalainen Claned Group toimitti tekoälyä sisältävän oppimisalustan United Nations System Staff Collegelle (UNSSC). UNSSC tarjoaa koulutusta yli 50 YK-järjestölle ja sen on tarkoitus hyödyntää globaalisti Clanedin oppimisalustaa. Kaupan aikaansaaminen vaati useita neuvotteluita ja yli vuoden aktiivisia myyntiponnisteluita Clanedilta. Hanke on hyvä referenssi, joka voi edesauttaa myös muiden suomalaisten koulutusalan tuotteiden myymistä YK:lle.

Lähde: Claned Group, Kauppalehti sekä Yle Uutiset

MUISTILISTA

hankintamenestykseen

1. Tiedä, miten oma ydintoimintasi vastaa hankittaviin tarpeisiin ja globaaleihin haasteisiin. Opettele argumentoimaan yrityksesi hyöty SDG:n kautta.

2. Ymmärrä alati muuttuvaa kansainvälisen kehityksen markkinapaikkaa ja kehitystä muovaavat globalisaation trendit: ilmastonmuutos, teknologia, kohdemaiden yrittäjyyden tukeminen jne. Kehitysrahoittajat tukevat usein tiettyjä teemoja. Ymmärrä nämä rahoitustrendit, niin ymmärrätte rahoittajan kanssa toisianne paremmin.

3. Räätälöi liiketoimintamallisi markkinoille sopivaksi. Tähän tarvitaan tulevaisuuteen katsovaa analyysia siitä, mitkä toimijat rahoittavat tiettyjä sektoreita ja missä maissa. Katso maastrategioita ja etsi tietoa julkisilta toimijoilta.

4. Verkostoidu ja luo suhteita sekä kehitysrahoittajiin että kohdemaan viranomaisiin, kansainvälisiin ja paikallisiin kumppaneihin. Suosivaa toimintaa (*preferential treatment*) vältetään kaikin tavoin, mutta kokouksia ja tapaamisia voidaan järjestää muistakin aiheista ja samalla kuunnella rahoittajia siitä, mitä haetaan ja mitä toimittajilta odotetaan.

5. Ymmärrä hankintojen sykli. Kehitysrahoitushankinnoilla on oma tietty rytminsä. Rahoittajat julkaisevat monivuotisia maa- ja rahoitusstrategioita, joissa identifioidaan tärkeitä prioriteetteja ja arvioidaan investointeja tietyille alueille. Tässä tulee muistaa, että myös rahoittajien työntekijät haluavat päästä omiin tulostavoitteisiinsa. Maastrategioiden lisäksi ns. pipeline-raporteista löytyy oleellista tietoa. Tunnettuuden ja bränditietouden kasvattaminen ennen kansainvälisen kilpailutuksen alkua auttaa pääsemään shortlistalle.

6. Seuraa projekteja jatkuvasti ja systemaattisesti. Kehitysrahoittajat käyttävät projektien valmistelussa usein konsultteja. Näitä konsulttitoimeksiantoja tarkkailemalla ja konsultteja tapaamalla voi saada hyvän käsityksen projektista ennen kuin se tulee tarjouskilpailuun. Jos on mukana sidosryhmässä, jota konsultti tapaa projektiselvitystä varten, voi mahdollisesti päästä vaikuttamaan projektin lähestymistapaan tai sen tekniseen sisältöön.

7. Valmistaudu go- tai no-go -päätöksentekoon. Rahoittajien mahdollisuuksia on hyvin paljon ja volyymin ollessa suuri on tehtävä strategisia päätöksiä siitä, mihin resursseja kannattaa käyttää. Hyvän tarjouksen tekeminen vaatii aina aikaa ja resursseja. Ensiksi varmista, että yrityksesi tai organisaatiosi täyttää kelvollisen tarjoajan ehdot. Usein esimerkiksi vaaditaan, että maa, johon yritys on rekisteröitynyt, on rahoittajaorganisaation jäsen ja välillä suositaan paikallisia yrityksiä ja toimijoita.

8. Kehitä ja laadukkaita ja kohdennettuja tarjouksia, ne ovat avain näille markkinoille. Kriteerien täyttäminen, referenssit ja relevantti kokemus ovat tärkeitä, mutta ne on myös osattava tuoda esiin ymmärrettävästi ja houkuttelevasti. Selitä tarkasti, miten juuri sinun yrityksesi ratkaisu auttaa pääsemään haluttuihin tavoitteisiin.

9. Keskity ihmisiin, toimitukseen ja tuloksiin: kun toimeksianto on toteutettu hyvin ja ammattimaisesti, myös yrityksen maine kasvaa.

10. Ota yhteyttä Team Finland -verkostoon, kun olet ensin alustavasti arvioinut, voiko yrityksesi tuote tai palvelu vastata kehitysrahoittajien tarpeisiin. Team Finland auttaa tarkemmassa arvioinnissa.

3

3 Team Finland -verkosto: tukea kehitysrahoittajien hankintojen voittamiseen

Team Finland -verkosto edistää Suomen ja suomalaisten yritysten menestymistä maailmalla. Verkosto kokoaa yhteen yritysten kansainvälistymistä edistävät valtiorahoitteiset toimijat sekä niiden tarjoamat palvelut. Verkostoon kuuluvat työ- ja elinkeinoministeriö, ulkoministeriö, opetus- ja kulttuuriministeriö, Business Finland (entiset Finpro ja Tekes), Finnvera, Suomen Teollisuussijoitus, ELY-keskukset, PRH, Suomalais-venäläinen kauppakamari, Suomalais-ruotsalainen kauppakamari, Teknologian tutkimuskeskus VTT, Finnfund, Finnpartnership sekä Suomen kulttuuri- ja tiedeinstituutit.

3.1 Team Finland -verkosto

Team Finland -verkosto kehittää jatkuvasti kansainvälistymispalveluitaan. Tietoa yrityksille suunnatuista palveluista ja rahoituksesta löytyy Team Finlandin sivuilta: palvelut ja rahoitus.

Kehitysrahoittajien hankintojen osalta Team Finlandin työnjako on seuraava: Business Finland toimii lähtökohtaisesti ensimmäisenä kontaktina näistä hankintamahdollisuuksista kiinnostuneille suomalaisille yrityksille, minkä jälkeen ulkoministeriö voi usein tarjota yrityksille yksityiskohtaisempaa tietoa kehitysrahoittajien hankinnoista. Team Finlandilla on maailmalla yli 80 tiimiä (mm. suurlähetystöt ja Business Finlandin toimistot) ja Suomessa on 18 alueellista tiimiä.

3.2 Business Finland

Kehitysrahoituslaitosten hankinnoista kiinnostuneille yrityksille Business Finland on ensimmäinen Team Finland -kontakti. Vuodesta 2015 lähtien Business Finland (ex-Tekes) on aktiivisesti tukenut suomalaisten yritysten osallistumista kehittyville markkinoille ja niille suuntautuvia innovaatiohankkeita BEAM -ohjelman kautta. Vuodesta 2016 Business Finland (ex-Finpro) on aktiivisesti tukenut suomalaisten yritysten osallistumista kehitysrahoituslaitosten hankintaprosesseihin Kehittyvät Markkinat -ohjelman kautta. Jatkossa tämä työ tapahtuu Business with Impact (BEAM) -ohjelman alla, jonka verkkosivuille on koottu tietoa kehittyvien markkinoiden rahoitus- ja liiketoimintamahdollisuuksista. Näihin teemoihin liittyen Business Finland tekee erittäin läheistä yhteistyötä UM:n kanssa: myös Business Finlandin ulkomaan toimistot samoin kuin ulkoministeriön edustustot antavat kehityspankkien rahoittamiin hankkeisiin ja YK:n hankintoihin liittyvää neuvontaa ja aktivoivat yrityksiä niihin.

3.3 Ulkoministeriö

Ulkoministeriö hallinnoi Suomen yhteistyötä ja rahoitusta suurimmalle osalle tässä oppaassa esitellyistä kehitysrahoituslaitoksista. Ulkoministeriö ja sen edustustoverkosto tekevät tiivistä yhteistyötä Business Finlandin kanssa jakaessaan tietoa kansainvälisten kehitysrahoittajien hankintamahdollisuuksista ja Suomessa ja kansainvälisesti järjestettävistä tilaisuuksista.

Maantieteellisesti laaja edustustoverkko tarjoaa yrityksille hyvän mahdollisuuden saada suoraan tietoa kehitysrahoittajien hankinnoista kehittyvillä markkinoilla. Kohdemaatasolla Team Finland -maajohtaja on Suomen suurlähettiläs. Edustustot tarjoavat useita erilaisia Team Finland -palveluja yrityksille. Seuraavat palvelut ovat erittäin tarpeellisia yrityksen pyrkiessä voittamaan kehitysrahoittajien hankintoja kohdemaissa.

- Viranomaiskontaktit
- Arvovaltapalvelut
- Markkinoille pääsy, etukäteisvaikuttaminen
- Maatieto ja markkinamahdollisuuksien tunnistaminen
- Tilojen tarjoaminen promootiokäyttöön

Yrityksille on tärkeää saada riittävän ajoissa tietoonsa tulevat kehitysrahoittajien hankinnat ja hankintaohjeistojen muutokset. Tässä tiedonhankinnassa ja -välityksessä edustustoilla on keskeinen rooli. UM tekee myös työtä kaupan esteiden poistamiseksi, minkä lisäksi ulkoministeriöllä on käytössään kehityspoliittiset rahoitusinstrumentit, joilla voidaan edistää suomalaisen yksityissektorin osaamisen ja teknologian hyödyntämistä Agenda 2030- ja kestävän kehityksen tavoitteiden saavuttamiseksi kehittyvillä markkinoilla.

Vuonna 2017 Suomen kehitysrahoitukseksi laskettava yleistuki YK:lle, EU:lle, kehityspankeille (pl. EIB) ja GEF:lle oli yhteensä 434 miljoonaa euroa. Rahoitus muodostuu jäsenmaksuista ja yleisavustuksista, kehityspankkien ja ympäristö- ja ilmastorahastojen rahoitusosuuksista sekä temaattisesta ja alueellisesta tai maakohtaisesta tuesta. Suomi toimii aktiivisesti EU:n, YK:n ja Maailmanpankin lisäksi myös alueellisissa kehitysrahoituslaitoksissa eli Afrikan, Aasian ja Latinalaisen Amerikan kehityspankeissa, Euroopan jälleenrakennus- ja kehityspankissa, Euroopan investointipankissa sekä Pohjoismaiden kehitysrahastossa ja Kansainvälisessä maatalouden kehittämisrahastossa.

Ulkoministeriöllä on yhteystiedot kansainvälisten rahoituslaitosten johtokuntiin, joissa päätökset tehdään. Johtokunnissa maat toimivat omien äänestysryhmiensä kautta. Esimerkiksi Maailmanpankissa Suomen kanssa samaan äänestysryhmään kuuluvat muut Pohjoismaat ja Baltian maat. Afrikan kehityspankissa Suomi toimii yhdessä Norjan, Ruotsin, Tanskan ja Intian kanssa, Aasian kehityspankissa taas Kanadan, Alankomaiden, Norjan, Ruotsin, Tanskan ja Irlannin kanssa. Suomen jäsenyys ja rahoittajana toimiminen pankeissa ja kansainvälisissä järjestöissä antaa suomalaisyrityksille mahdollisuuden kilpailla toimijoiden rahoittamien projektien ja ohjelmien tekemistä hankinnoista. Suomen jäsenyyden ja rahoituksen johdosta Suomella on usein myös suomalainen edustaja rahoituslaitosten johtokuntatoimistoissa. Lisäksi Suomi tukee kehitysmaita myös suoraan ns. kahdenvälisellä kehitysyhteistyöllä. Yritykset voivat pyrkiä toimittajiksi mille kehitysrahoittajalle vain, eikä hankintoja yleensä ole korvamerkitty Suomelle, mutta Suomen aktiivinen yhteistyö ja rahoitus voi edesauttaa hankintoihin pääsemistä.

3.4 Kehittyville markkinoille suunnatut rahoitusinstrumentit

Ulkoministeriö rahoittaa useita erilaisia Team Finland -rahoitusinstrumentteja ja ohjelmia, joita yritykset voivat käyttää pyrkiessään saamaan toimituksia kansainvälisille kehitysrahoituslaitoksille. Yritykset voivat hakea rahoitusta esimerkiksi paikallisten kumppaneiden etsimiseen, tuotteiden ja palveluiden kehittämiseen sekä pilotoimiseen, jolla voidaan varmistaa sen sopivuus kohdemaihin

ja kehitysrahoittajien projekteihin. Lisäksi rahoitusinstrumentteja voidaan hyödyntää referenssitoimitusten aikaansaamiseksi kohdemaissa, sillä erityisesti kehityspankkien rahoittamien suurempien projektien voittamiseksi yrityksillä tulisi olla jo referenssejä aiemmista saman tyyppisistä toimituksista.

Finnfund – pitkäaikaisia sijoituksia ja rahoitusta. Finnfund (Teollisen yhteistyön rahoitus Oy) on valtion enemmistöomisteinen kehitysrahoitusyhtiö, joka tarjoaa pitkäaikaista riskirahoitusta kaupallisesti kannattaviin ja kehitysvaikutuksia sisältäviin yksityissektorin investointeihin kehittyvillä markkinoilla. Investoinneissa on yleensä mukana suomalaista laitetoimitusta tai muuta rahoitusta. Finnfund on yleensä vähemmistösijoittaja, mutta tekee yhteistyötä muiden kehitysrahoittajien, mm. EIB:n, EBRD:n, IFC:n ja pohjoismaisten kehitysrahoitusyhtiöiden kanssa. Suomalaiset yritykset voivat ehdottaa investointeja Finnfundille. Lisätietoja: http://www.finnfund.fi/

Public Sector Investment Support Facility (PIF). Suomen järjestämällä PIF-rahoitusinstrumentilla voidaan tukea kehittyvien maiden julkisen sektorin investointeja, joissa hyödynnetään suomalaista teknologiaa ja osaamista. PIF-projektin etenemisprosessi on samantyyppinen kuin kehityspankkien rahoittamien kokonaistoimitusprojektien. PIF-projektin toteuttaminen voikin tarjota hyvän referenssin kv. kehitysrahoittajan kokonaisprojektin osallistumiseen liittyen (ks. Vaisala-case s. 34). Suomalaiset yritykset voivat identifioida julkisen sektorin investointiprojekteja kohdemaista ja jättää konseptipaperin projekteista ulkoministeriön arvioitavaksi kaksi kertaa vuodessa.
Lisätietoja: https://um.fi/investointituki-kehitysmaille

Finnpartnership – tukea liikekumppanuuden alkuvaiheeseen. Finnpartnership tukee suomalaisten ja kohdemaan yritysten pitkäaikaiseen liiketaloudelliseen kannattavuuteen tähtääviä hankkeita, ml. kumppaneiden identifiointia kohdemaissa. Yritykset voivat hakea rahoitusta tai kohdemaan kumppaneita Finnpartnershipista jatkuvasti. Lisätietoja: http://www.finnpartnership.fi

BEAM – kehitysinnovaatio-ohjelma vuosina 2015–2019. BEAM – Business with Impact on UM:n ja Business Finlandin yhteisrahoitteinen kehitysinnovaatio-ohjelma, joka edistää suomalaisten yritysten ja kehitysmaiden toimijoiden uusia, kehitysmaiden vähävaraisten ihmisten hyvinvointia lisääviä innovaatioita ja tuottaa samalla uutta ja kestävää liiketoimintaa. Sen hallinnoinnista vastaa Business Finland. Yritykset voivat hakea rahoitusta BEAM:stä jatkuvasti. Lisätietoja: https://www.businessfinland.fi/suomalaisille-asiakkaille/palvelut/verkostot/kehittyvat-markkinat/beam/

Kehitysyhteistyön finanssisijoitukset. Vuodesta 2016 lähtien osa Suomen kehitysrahoituksesta on ollut kehityspoliittisia finanssisijoituksia, joilla tuetaan mm. kohdemaiden investointeja ja omaa yritystoimintaa. Vuosille 2016–2019 finanssisijoituksiin on budjetoitu käytettäväksi n. 500 milj. euroa. Instrumentilla ei rahoiteta suoraan suomalaisia tai kohdemaan yrityksiä, vaan finanssisijoitukset kanavoidaan muiden organisaatioiden kautta. Joissakin tapauksissa suomalaiset yritykset voivat hakea rahoitusta projekteihin näiden organisaatioiden kautta, esim. Suomi-IFC-ilmastorahasto ja FCA Investments. Lisätietoja: https://um.fi/kehityspoliittiset-finanssisijoitukset

1) **Suomi–IFC-ilmastorahasto** on v. 2017 kehitysyhteistyön finanssijioitusrahalla perustettu rahasto. Se tukee uusiutuvan ja puhtaan energian ratkaisuja sekä ilmastohankkeita kohdemaissa Pariisin ilmastosopimuksen mukaisesti. Suomen 114 miljoonan euron laina IFC:lle sijoitetaan ilmastohankkeisiin vuosina 2017–2022. Käytössä olevia rahoitusmuotoja ovat esim. kohdemaissa toimiville yrityksille myönnettävät lainat, pääomasijoitukset ja takuut mm. energiatehokkuuden, uusiutuvan energian, kestävän metsätalouden ja maankäytön, meteorologian sekä vesi- ja jätevesiratkaisujen aloilla. Rahaston hallinnoinnista ja rahoituspäätösten tekemisestä vastaa IFC. Lisätietoja: https://um.fi/suomi-ifc-ilmastorahaston-mahdollisuudet-yrityksille

2) **FCA Investment** on Kirkon Ulkomaanavun omistama yhtiö, jonka kautta em. kehityspoliittisia finanssisijoituksia kanavoidaan 16 milj. euroa pienyrityksille Afrikkaan ja Aasiaan. Suomen sijoi-

tus yhtiölle on laina, josta Kirkon Ulkomaanapu alkaa maksaa korkoa, laina-aika on 18 vuotta ja lainan pääoma maksetaan takaisin neljässä erässä. FCA Investment sijoittaa kohdemaiden yrityksiin kahden rahaston kautta, mutta se tekee myös 0,1–1 miljoonan euron suoria sijoituksia kohdemaiden yrityksiin. Suomalaiset yritykset voivat hakeutua neuvonantajiksi FCA Investmentin toimintaan sekä mahdollisesti tehdä muuta yhteistyötä paikallisten rahoitusta saavien kohdemaiden yritysten kanssa esim. kv. kehitysrahoittajien rahoittamien hankkeiden suuntaan. Lisätietoja: https://www.fcainvestments.fi/

EEP Afrikka -rahasto tukee ympäristö- ja energiainnovaatiohankkeita 15 eri kohdemaassa Etelä- ja Itä-Afrikassa. Suomi oli rahaston aloittaja ja edelleen sen merkittävä rahoittaja. Pohjoismaisen kehitysrahaston (NDF) hallinnoima rahasto tarjoaa yrityksille kahta eri rahoitusvaihtoehtoa: 0,2–1 miljoonan euron avustusta tai korotonta lainaa kaupallistamisen alkuvaiheeseen, tai enintään 2 miljoonan euron edestä lainaa, takuita tai muuta taloudellisen riskin jakamiseen tarkoitettua rahoitusta liiketoiminnan jatkokehittämiseen tai laajentamiseen. Hakuvaiheessa yrityksen on osoitettava, että tukijakson jälkeen liiketoiminnalla on edellytykset jatkua ilman tukea.
Lisätietoja: https://um.fi/eep-afrikka-rahasto-tukee-ymparisto-ja-energiainnovaatioita

UM:llä on käynnissä myös muita määräaikaisia kehittyvien maiden yksityissektoria tukevia ohjelmia, mm. tuki valtion laitosten kehitysyhteistyöhön (IKI). Instituutioiden välisen yhteistyön instrumentilla tuetaan suomalaisten valtion laitosten ja virastojen osallistumista kehitysyhteistyöhön.

Lisäksi UM rahoittaa erilaisia kehittyville markkinoille suunnattuja projekteja ja ohjelmia mm. Suomen valtion virastojen, opetusalan organisaatioiden, kansalaisjärjestöjen, Euroopan unionin, YK-järjestöjen ja kehityspankkien kautta. Suomalaisyrityksiä kannustetaan osallistumaan aktiivisesti näidenkin ohjelmien toteutusta koskeviin tarjouskilpailuihin, sillä näistä voi saada hyviä referenssejä, joista on hyötyä kehitysrahoittajien projekteihin pääsemisessä. UM, Suomen suurlähetystöt ja Team Finland -verkosto tukevat näitä mahdollisuuksia koskevaa tiedonsaantia.

3.5 Muita valtionhallinnon vientiä tukevia rahoitusjärjestelyinstrumentteja

Business Finlandin innovaatiorahoitus. Business Finlandin rahoituksen avulla yritys voi testata liiketoimintakonseptin toimivuutta uudella vientimarkkinalla, kehittää kansainvälisessä kasvussa tarvittavaa osaamista, kehittää ja pilotoida kansainvälisesti menestyviä tuotteita ja palveluita sekä parantaa innovaatioprosessia ja johtamista.

Finnveran vientitakuu. Finnveran vientitakuu on vakuutus vientiyritykselle vientikauppaan liittyvien luottoriskien varalta tai vakuus viennin rahoittajalle (luotonantajalle) ulkomaisesta ostajasta (luotonsaajasta), ostajan pankista tai maasta aiheutuvien luottoriskien varalta.

Lisätietoja: http://team.finland.fi/palvelut/rahoitus

PROJECT **SPOTLIGHT**

Vietnamin julkisen sektorin hankinta Vaisalalta

Vietnam on ostanut Vaisalalta 20 miljoonan euron arvoisen kokonaisuuden, joka koostuu Vaisalan säätutka- ja salamanmittausverkoista ja Ilmatieteen laitoksen ennustamis- ja varoitusjärjestelmästä. Ilmatieteen laitos toimii hankkeessa Vaisalan alihankkijana. Projektin rahoituksessa hyödynnetään Suomen korkotukiluottoa joka oli kehityspolitiikan rahoitusinstrumentteihin kuuluvan julkisen sektorin investointituen edeltäjä. Käytännössä tämä tarkoittaa sitä, että Vietnamin valtio on saanut rahoitustukea kansallisesti tärkeän kehitysinvestoinnin tekemiseen.

Vaisalan ja Ilmatieteen laitoksen yhteistyö on tiivistä sekä ulkomailla että kotimaassa. Vaisalan meteorologian infrastruktuurihankkeista vastaavan Solution Manager **Vesa Koivulan** mukaan yksityisen yrityksen ja valtion viraston yhteistyömalli tarjoaa paljon synergiaetuja ja tuo yhteen eri toimijoiden osaamista alalla, jonka vaatimukset ovat muuttuneet ajan saatossa. Lisäksi yhteistyö julkisen sektorin toimijan kanssa luo uusia kontakteja kohdemaiden julkiselle sektorille ja kehitysrahoittajille.

Koivulan mukaan suuremmissa projektikokonaisuuksissa on olennaista ymmärtää laajemmat rahoitusmallit ja monivuotiset suunnitelmat. Ihanteellista olisi, jos yrityksillä olisi jo ennen kehitysrahoittajien maaohjelmien muotoilua tiedossa mahdollisia sektoreita ja painopistealueita. Kehitysrahoittajien maaohjelmien ymmärtämisessä keskeisiä tietolähteitä ovat Vaisalan sisäisen kokemuksen ohella ulkoministeriö, suurlähetystöverkosto sekä muut hankintaprosessin kanssa töitä tehneet yritykset ja tahot. Kontakteja kannattaa hyödyntää monipuolisesti, sillä rahoitusvaihtoehtoja on tarjolla paljon, eikä yksittäisen yrityksen kapasiteetti välttämättä riitä kaikkeen perehtymiseen.

Kehitysrahoittajien seuranta on olennainen osa Vaisalan strategiaa. Seurannassa ovat erityisesti kehityspankit: millaisia tarjouskilpailuita ja mahdollisuuksia sieltä avautuu. Tarjouskilpailuita ei tosin voi jäädä odottelemaan, vaan isoja kauppoja täytyy ennakoida. Esimerkiksi juuri Vietnamin kanssa tehty sopimus pohjautuu pitkään asiakassuhteeseen. Ensimmäiset keskustelut projektikokonaisuudesta käytiin vuosikymmenen alussa, ja kesti viisi vuotta ennen kuin projektin toteutus alkoi.

Rahoittajien seurannassa valtiollisten toimijoiden (Team Finland) keinovalikoimaa kannattaa pyrkiä hyödyntämään. Team Finland voi olla mukana tilanteissa, joissa ollaan yhteydessä kohdemaan hallintoon jonkin projektin tiimoilta. Ylipäätään isoissa infraprojekteissa taustatuen ja suorien kehitysrahoittajakontaktien merkitys on suuri. Suurlähetystöjen kautta voidaan esimerkiksi järjestää seminaareja ja workshopeja paikallisten toimijoiden kanssa. Toisaalta yrityksen vastuulla on myydä ja tehdä tarjouksista houkuttelevia: tarinallistamisen ja pitchauksen taidot ovat kaiken liiketoiminnan kulmakiviä. Myynnin edellytys on arvolupaus, joka vastaa tilaajaan tarpeeseen.

Hyvä valmistautuminen, kontaktien vahvistaminen, tarpeisiin vastaaminen ja kohdemaan kontekstin ymmärtäminen ovat Vaisalan tärkeimmät opetukset. Koivulan mukaan pitkäjänteinen sitoutuminen projektiin tuottaa, mutta se edellyttää kattavaa selvitystä kohdemaan tarpeista. Lisäksi paikan päälle on matkustettava. ”Jos et ole paikan päällä, ei keskustelu koskaan pääse alkamaan”, Vesa Koivula toteaa.

Juttua varten haastateltiin Vaisalan Solution Manager Vesa Koivulaa.

3.6 Markkinoiden Mahdollisuudet -alusta

Globaali Team Finland -verkosto kartoittaa aktiivisesti myyntimahdollisuuksia sekä markkinatietoa suomalaisten yritysten liiketoiminnan kehittämisen tarpeisiin. Karttapohjainen Markkinoiden Mahdollisuudet -sovellus auttaa luomaan kokonaiskuvan kansainvälisten markkinoiden tarjoamista mahdollisuuksista. Palvelu kattaa myös kehittyneet markkinat. Kehittyvien markkinoiden osalta monet palvelussa esitetyt tarpeet vastaavat myös niitä tarpeita, joihin kansainväliset kehitysrahoittajat suuntaavat rahoitustaan. Kuvaukset ovat usein aika yleisiä, mutta lisätietoa saa ottamalla yhteyttä mahdollisuuden kontaktihenkilöön. Yritykset voivat käyttää tätä palvelua apuna yleisen markkinatilanteen kartoittamisessa.

- Myyntiliidit -osiossa kerrotaan ulkomaisten yritysten tarpeesta löytää toimittaja tietylle tuotteelle tai palvelulle. Se auttaa suomalaisyrityksiä avaamaan keskustelun yhteistyön aloittamiseksi.
- Liiketoimintamahdollisuudet-osiossa kerrotaan laajemmista, markkinoiden muutosten avaamista bisnesmahdollisuuksista eri markkinoilla.
- Muutosnäkymät tarjoavat tietoa bisnesympäristön mahdollisista muutoksista eri maissa 2–5 vuoden aikajänteellä.
- Maakatsaukset perehtyvät yksittäisten maiden markkina- ja poliittiseen tilanteeseen.

OTA **YHTEYTTÄ**

1. **Team Finland -verkosto suomessa ja ulkomailla**
   - Team Finland -koordinaattoreiden yhteystiedot Team Finlandin yhteydenottosivulta: https://team.finland.fi/ota-yhteytta
   - Jätä yhteydenottopyyntö verkossa: https://yhteydenotto.team.finland.fi/yhteydenotto
   - Team Finlandin yleinen palvelunumero: +358 295 020 510

4

4 Kehitysrahoittajien hankintaprosessit

Kehitysrahoittajien hankintaprosessit ovat yleisesti ottaen hyvin samankaltaisia organisaatiosta riippumatta. Tässä luvussa käydään läpi sellaisia käytännön asioita, jotka ovat monille rahoittajille yhteisiä: yleisimpiä hankintakriteereitä, -muotoja ja -käytänteitä. Kehitysrahoittajien yksityiskohtaisempi esittely on seuraavissa luvuissa.

4.1 Hankintaprosessien taustaa ja yleiset kriteerit

Kehittyvien maiden talouskasvu ja kulutusvoiman lisääntyminen muuttavat globaalien markkinoiden rakenteita. Kansainvälisillä kehitysrahoittajilla on suuri rooli kehittyvien ja siirtymämaiden taloudellisissa ja sosiaalisissa kehitysprojekteissa: mm. neuvonta (tekninen ja asiantuntijatuki), rahoitus (laina- ja lahjaraha) sekä toimeenpanossa avustaminen. Kehitysrahoittajien rahoitus ja tuki on usein sidottu projekteihin, jotka keskittyvät kestävän taloudellisen, sosiaalisen, ympäristöllisen ja institutionaalisen kehityksen sekä alueellisen yhteistyön ja integraation tukemiseen.

Kehitysrahoittajat painottavat hankinnoissaan yleensä avun sitomattomuutta sekä kohdemaan omistajuutta. Lisäksi hankintojen trendit noudattelevat usein esimerkiksi kansainvälisiesti sovittuja viitekehyksiä, kuten YK:n kestävän kehityksen tavoitteita sekä EU:n Agenda for Changea. Suomen kehityspolitiikkaa ja kehitysrahoitusta ohjaa Suomen kehityspoliittinen selonteko. YK:n DevBusiness on myös listannut hankintojen parhaita käytäntöjä sivuillaan: Best Practices.

Liiketoimintamahdollisuuksia kehitysprojekteista hakevien yritysten on tärkeää ymmärtää eri rahoitustoimijoiden roolit ja vastuut. Kansainvälisten kehitysrahoittajien hankintakäytännöt ovat makrotasolla lähellä toisiaan, mutta yksittäisillä toimijoilla on omat erityispiirteensä hankintaprosesseissa. Lisäksi eri toimijat ovat yhä suuremmissa määrin siirtyneet kohti elektronisia julkisia hankintoja (hankintaportaalit).

Kehitysrahoittajien yleisiä hankintakriteereitä	
Hankinnat tehtävä jäsenmaista	Rahoituksella voidaan tehdä tavaroiden ja palveluiden hankintoja niistä maista, jotka ovat rahoittajan jäsenmaita tai jos tuotteet on tuotettu niiden jäsenmaissa.
Taloudellisuus ja tehokkuus	Sopimukset tulee solmia pääasiassa kansainvälisen kilpailutuksen kautta, elleivät muut hankintamuodot ole sopivampia. Hankintamuodot ovat sovittavissa projektin luonteen perusteella.
Tasa-arvoisuus	Yhtäläiset mahdollisuudet kaikille tarjoajille kilpailla.
Läpinäkyvyys	Taloudellisen tehokkuuden varmistamiseksi sekä petoksen ja korruption estämiseksi.

4.2 Vastuujärjestelyt hankintaprosessissa

Jokaisella kehitysrahoittajalla on omat hankintaprosessinsa, mutta lähes kaikkiin hankintaprosesseihin liittyvät samantyyppiset vastuuorganisaatiot. Lisäksi Team Finland, erityisesti UM, suurlähetystöt ja Business Finland Helsingissä ja maailmalla voivat tukea yritystä hankintaprosessin eri vaiheissa.

4.2.1 Kehitysrahoittajan päämaja

Kehitysrahoittajan päämajalla tarkoitetaan tässä tapauksessa esim. Maailmanpankin päämajaa Washington DC:ssä, YK:n päämajaa New Yorkissa ja EU:n kansainvälisen yhteistyön ja kehitysasioiden pääosastoa Brysselissä. Kehitysrahoittajan päämajan vastuulla on kehitysrahoittajan strategian tekeminen ja toimeenpano sekä dialogi kehitysrahoittajaa rahoittavien avunantaja-/jäsenmaiden (kuten Suomen) ja rahoitusta hyödyntävien kohdemaiden kanssa. Päämajassa hyväksytään kohdemaiden monivuotiset maastrategiat, joissa määritellään sektorit ja projektit, joita kehitysrahoittaja seuraavan esim. 5 vuoden aikana kohdemaassa tulee tukemaan. Päämajassa on asiantuntijoita hankintasääntöihin liittyen ja sektoriasiantuntijoita (esim. energia, opetus, terveys jne.) jotka ovat määrittämässä projektiin liittyvän hankinnan sisältöä, teknistä määritystä, hankinnan kokoa jne. Suomalaisen yrityksen on tärkeää varmistaa, että nämä tahot päämajoissa tuntevat yrityksen ja sen tarjoaman ratkaisun. Päämajan henkilöstöön tulee olla yhteydessä erityisesti ennen tarjouskilpailun avautumista. Tarjouskilpailun aikana yhteydessä voi olla vain tarjouksessa määritellyllä tavalla, sillä muuten riskinä on jääväytyminen. Tarjouskilpailun jälkeen kannattaa hankkia palautetta riippumatta siitä, voittiko vai hävisikö tarjouskilpailun.

4.2.2 Kehitysrahoittajan maatoimisto

Kehitysrahoittajan maatoimistolla tarkoitetaan tässä kehittyvässä maassa, esimerkiksi Kenian Nairobissa sijaitsevaa Maailmanpankin toimistoa. Maatoimiston johtaja on esim. *Country Director* tai *Country Representative.* Maatoimisto käy aktiivista, päivittäistä dialogia kohdemaan viranomaisten kanssa siitä, miten yhteisesti määriteltyä monivuotista maaohjelmaa ja siinä olevia projekteja toimeenpannaan. Maatoimiston sektoriasiantuntijat ja projektivastaavat, esim. *team leaderit*, yhdessä määrittelevät projektit yksityiskohtaisemmin ja suunnittelevat kuinka ja millä aikavälillä tarjouskilpailuita järjestetään ja missä tarjouskilpailuita julkaistaan. Tässä työssä maatoimisto käyttää tukena päämajan asiantuntijoita, sekä sisältöön että hankintaprosessin järjestämiseen liittyen. Suomalaisen yrityksen kannattaa tutustua maaohjelmaan ja sen perusteella olla yhteydessä maatoimiston projektista vastaavaan henkilöön ennen tarjouskilpailun alkua. Tarjouskilpailun aikana yhteydessä voi olla ainoastaan tarjouksessa määritellyllä tavalla. Tarjouskilpailun jälkeen kannattaa hankkia palautetta riippumatta siitä, voittiko vai hävisikö tarjouskilpailun.

4.2.3 Kohdemaan viranomaistahot ja projektitoimistot

Kohdemaalla tarkoitetaan tässä kehittyvää maata, joka on kehitysrahoittajan rahoituksen kohde. Kohdemaassa on kehitysasioista vastaava ministeriö tai esim. pääministerin toimiston alaisuudessa toimiva viranomaistaho, joka koordinoi kaikkien eri kehitysrahoittajien maaohjelmien ja projektien toimeenpanoa yleisellä, kansallisella tasolla. Kohdemaissa on kehitysrahoittajien projekteille useita projektikohtaisia viranomaistahoja, esim. sektoriministeriö tai valtion virasto. Esim. metsäprojektista vastaa metsäministeriö ja opetusalan projektista opetusministeriö. Nämä ministeriöt ovat määrittelemässä kehitysrahoittajan maaohjelmaa ja projekteja ja ne toteuttavat kansallista kehityssuunnitelmaa, jonka toimeenpanoa kehitysrahoittajien projektien tulisi tukea. Yleensä tämä projektista vastaava viranomaistaho perustaa projektia hoitavan projektitoimiston, josta käytetään esim. nimeä *Project Management Unit* (PMU) tai *Project Implementation Unit* (PIU). Tämä projektitoimiston henkilöstö on yleensä kansallisia viranomaisia ja tehtävään rekrytoituja kansallisia tai kansainvälisiä asiantuntijoita.

Projektista vastaava sektoriministeriö ja projektitoimisto käyvät aktiivista dialogia kehitysrahoittajan maatoimiston kanssa projektin sisällöstä ja tarjouskilpailuiden sisällöstä ja järjestämisistä.

Ennen tarjouskilpailua suomalaisen yrityksen kannattaa tutustua kohdemaiden kehityssuunnitelmaan, projektista vastaavan viranomaistahoon ja projektitoimistoon. Tarjouskilpailun aikana yhteydessä voi vain olla tarjouksessa määritellyllä tavalla. Tarjouskilpailun jälkeen kannattaa hankkia palautetta viranomaistaholta ja projektitoimistosta, riippumatta siitä voittiko vai hävisikö tarjouskilpailun.

4.2.4 Team Finland kohdemaassa ja päämajakaupungeissa (Suomen suurlähetystö/Business Finland)

Team Finland kohdemaassa ja päämajakaupungeissa eli lähinnä Suomen suurlähetystö ja Business Finlandin toimisto seuraavat kehitysrahoittajien strategioita, maaohjelmia, projekteja ja tarjouskilpailuita. Jos suomalaiset yritykset osoittavat kiinnostusta tiettyä sektoria tai tiettyä kehitysrahoittajaa kohtaan, niin näitä seurataan tarkemmin. Suurlähetystöillä on yleensä erittäin hyvä pääsy tapaamaan kehitysrahoittajia maatoimistoissa ja päämajoissa sekä projekteista vastaavia viranomaisia kohdemaissa. Suurlähetystö voikin olla merkittävä arvovaltapalvelujen tarjoaja ja auttaa suomalaista yritystä tapaamaan oikeita kehitysrahoittajien henkilöitä ja kohdemaan viranomaistahoja.

Joissakin tapauksissa Business Finlandin toimistolla on yhtäläinen pääsy näihin tahoihin. Yrityksen ja Team Finlandin edustajan tulee yhdessä arvioida, miten on parasta olla yhteydessä tarjouskilpailun eri vaiheissa. Joskus on parempi, että Team Finladin edustaja, neutraalimpana tahona, on yhteydessä kehitysrahoittajaan tai kohdemaan viranomaiseen, ettei suomalainen yritys vain jääväydy tarjouskilpailusta.

4.2.5 Ulkoministeriö

Ulkoministeriössä on lähes jokaista kehitysrahoituslaitosta varten osoitettu vastuuvirkamies, joka seuraa Suomen kehitysrahoituslaitokselle antamaa rahoitusta ja pyrkii edistämään Suomelle tärkeitä asioita kehitysrahoittajan toiminnassa. Vastuuvirkamiehillä ja muilla ulkoministeriön virkamiehillä voi olla erittäin hyviä ja suoria kontakteja kehitysrahoittajien päämajoihin, mutta mahdollisesti myös joihinkin maatoimistoihin. Jos suomalainen yritys jo toimittaa tai suunnittelee aloittavansa pitkäjänteistä toimitussuhdetta kehitysrahoittajalle, kannattaa sen olla yhteydessä myös ulkoministeriön kehitysrahoittajasta vastaavaan virkamieheen. Ulkoministeriö myös tietää useimmat kehitysrahoittajien organisaatioissa työskentelevät suomalaiset henkilöt. Tiedonjakamisen ja arvovaltapalveluiden lisäksi ulkoministeriö rahoittaa kappaleessa 3.4 mainittuja rahoitusinstrumentteja sekä erilaisia aloitteita kehitysrahoittajien kautta, mitkä voivat tarjota mahdollisuuksia suomalaisille yrityksille. Tästä esimerkkinä vuonna 2018 aloittanut United Nations Technology Innovation Laboratory (UNTIL, ks. s. 81) Otaniemessä, joka pilotoi innovatiivisia ratkaisuja kehittyville markkinoille.

4.2.6 Business Finland, Helsinki

Business Finland Helsingissä seuraa kehittyvien markkinoiden mahdollisuuksia laajasti sekä tiiviimmin tiettyjä kehittyviä maita ja tiettyjä kehitysrahoittajia. Business Finland välittää tietoa suomalaisille yrityksille ja esimerkiksi koordinoi suomalaisyritysten tapaamisia kehitysrahoittajien edustajien kanssa heidän vieraillessaan Suomessa. Business Finland koordinoi myös Team Finland -matkoihin liittyviä vierailuita kehitysrahoittajien maatoimistoissa ja päämajoissa yhdessä suurlähetystöjen kanssa. Business Finlandilla on myös hyvät kontaktit useisiin kehitysrahoittajiin. Tiedon välittämisen ja palveluiden lisäksi Business Finlandilla on myös useita rahoitusinstrumentteja, joita yritykset voivat hyödyntää kehittäessään tuotteitaan ja palveluitaan kehittyville markkinoille. Tällaiset tuotteet ja palvelut voivat olla erittäin sopivia myös kehitysrahoittajien rahoittamiin projekteihin.

4.2.7 Kilpailijat ja kumppanit

Usein tarjouskilpailun voittaminen vaatii sen, että suomalainen yritys on verkostoitunut ja tekee yhteistyötä kansainvälisesti sekä paikallisesti kohdemaassa. Kumppaneita tarvitaan täydentämään omaa osaamista ja varmistamaan, että oma tiimi ja ratkaisu on parempi kuin kilpailijan. Joissakin tapauksissa paras tapa päästä kiinni kehitysrahoittajien hankintoihin voikin olla tehdä yhteistyötä sellaisen yrityksen kanssa, joka voi olla kilpailija jollain toisella markkinalla. Tarjoutuminen alihankkijaksi jollekin kokeneelle kehitysrahoittajan tarjouskilpaluita voittaneelle yritykselle voi olla pienikatteisempaa, mutta omaa liiketoimintaa hyvin täydentävää lisämyyntiä.

4.2.8 Ulkoiset konsultit

Kehitysrahoittajat käyttävät lähes aina ulkoisia konsultteja valmistellessaan maaohjelmaa tai maaohjemaan liittyviä yksittäisiä projekteja. Yleensä nämä konsultit tukevat suunnittelua, mutta usein konsultit ovat myös teknisiä asiantuntijoita, jotka tukevat kehitysrahoittajaa ja kohdemaan viranomaisia määrittelemään oikeanlaisen lähestymistavan ja sopivia teknisiä ratkaisuja projektin toteuttamiseksi. Konsulttipalveluiden tarjoaminen on liiketoimintamahdollisuus konsulttiyrityksille. Muut suomalaiset yritykset voivat hyötyä konsultin tiedoista ja kohdemaan sekä kehitysrahoittajan toiminnan tuntemisesta.

4.3 Erilaiset hankintamuodot

Hankintamuodot riippuvat projektin laajuudesta ja luonteesta. Seuraavassa taulukossa esitellään yleisimmät hankintamuodot ja niiden erityispiirteet.

Yleisimpiä hankintamuotoja	
International Competitive Bidding (ICB)	ICB on yleisin hankintamuoto, kun hankinnat ovat rahallisesti suuria tai monimutkaisia. Ennen hankintaa on hyvä tutustua rahoittajan hankintasääntöihin (*policies and procedures*), jotka määrittävät rahoittajan ja rahan saajan roolit.
Limited International Bidding (LIB)	Rajoitettua tarjouskilpailua käytetään rahoittajan hankintasäännösten puitteissa, kun toimittajia on rajallinen määrä ja ICB ei ole käytännöllinen. LIB:ssä ei siis ilmoiteta hankinnasta julkisesti, vaan yritykset saavat suoraan kutsun.
National Competitive Bidding (NCB)	Kansallinen tarjouskilpailu on myös yleinen hankintamuoto. NCB:tä käytetään, kun ei uskota projektin houkuttelevan ulkomaisia tarjoajia. Hankintailmoitukset saatetaan näin ollen julkaista vain kohdemaiden lähteissä, mutta ulkomaiset kriteerit täyttävät yritykset voivat silti kilpailla niissä.
Competitive Dialogue	Erityisen monimutkaisissa tai spesifeissä tehtävissä käytetty hankintamuoto, jossa hankkija neuvottelee valitsemiensa tarjoajien kanssa sopimuksen ehdoista ja sisällöstä.
Shopping	Hankintamuoto, jossa vertaillaan eri toimittajien tai urakoitsijoiden kustannusarvioita (vähintään kolme) kilpailukykyisen hinnan varmistamiseksi. Voidaan käyttää standardihyödykkeiden hankintaan.
Direct Contracting	Suorahankinnat ilman kilpailua erityistilanteissa, esim. kriisin sattuessa tai kun hankinnan arvo on alhainen ja alittaa toimijan suorahankintarajat. Myös silloin, kun mahdollisia tarjoajia on vain yksi tai jos on muuten perusteltua tehdä hankinta preferoidulta yritykseltä. Mahdollisuus esim. pilotointivaiheessa.

4.4 Mahdollisuudet projektisyklissä: tavarat ja palvelut

Kehitysrahoittajien projektisyklit toimivat viitekehyksenä projektin suunnittelulle, valmistelulle, toteutukselle, valmistumiselle sekä evaluaatiolle. Liiketoimintamahdollisuuksia ilmeneekin koko projektisyklin ajan. Tässä on kuitenkin huomioitava, että syklit voivat kestää monia vuosia, joten riippuu tuotteesta (tavarat tai konsulttipalvelut), missä kohdin projektisykliä olisi hyvä olla mukana. Nyrkkisääntönä on, että suuren kaupan saavuttamiseksi tulee projektista kiinnostuneen yrityksen olla valmistelussa pitkäjänteinen, mutta projektisyklin sisällä on myös lyhytaikaisia pienempiä mahdollisuuksia.

Sivun 21 prosessikaavioon on kuvattu liiketoimintamahdollisuuksia Maailmanpankin rahoittamien projektien eri vaiheissa. Muiden rahoittajien projektisyklit noudattelevat samaa kaavaa.

4.4.1 Tavarat: Goods, Works, Equipment & Non-Consulting Services

Tavaroiden, laitteiden, rakennustöiden sekä ei-konsulttipalveluiden (esim. kuljetus, ylläpito) toimittajien mahdollisuudet ovat yleensä projektin toteutusvaiheessa. Kehitysrahoittajilta rahoitusta saavien kohdemaiden organisaatioiden täytyy laatia hankintasuunnitelma, josta ilmenee mitä tuotteita ja palveluita tarvitaan, milloin niitä tarvitaan ja kuinka paljon ne voivat maksaa sekä millä hankintatavoilla ne hankitaan. Tämä hankintasuunnitelma julkaistaan kehitysrahoittajan nettisivuilla.

Esivalikoituminen. Yrityksen tulisi tarkistaa ennen tarjouskilpailua, täyttääkö se hakemisen kelpoisuusehdot, taloudelliset ehdot sekä onko sillä riittävästi kokemusta. Mikäli ehdot täyttyvät, niin tärkeät tarjouskilpailun dokumentit (*bidding documents*) tulisi saada projektin toimeenpanevalta taholta. Kannattaa etsiä tai kysyä esim. seuraavia asioita: ohjeet tarjoajille (*instructions to bidders*), tarjouksen muoto, sopimuksen muoto (*form and condition of contract*), spesifikaatiot, lista hankintamääristä, toimitusajoista ja aikatauluista sekä muita tärkeitä perusasioita tarjouksen arvioinnista ja valinnasta.

Tarjouksen arviointi. Hankintakilpailun voittaa parhaiten arviointikriteereissä menestynyt tarjous. Hinta on tärkeä, mutta ei aina kuitenkaan ratkaiseva tekijä, vaan muun muassa laatu, toteutusehdotus, henkilöstön koulutustausta ja kokemus, palveluiden/tuotteiden ylläpito sekä operatiiviset kulut vaikuttavat. Lisäarvoa voidaan antaa paikallisille tarjoajille ja ulkomaisille yrityksille paikallisuuden huomioimisesta. Hinnan ja teknisten kriteerien painoarvo keskenään voi olla esim. 60 %–90 % (hinta) ja 40 %–10 % (tekniset kriteerit).

4.4.2 Palvelut: Consulting Services

Konsulttipalveluista voi kilpailla laaja joukko yksityisiä ja julkisia toimijoita. Liiketoimintamahdollisuuksia konsulteille esiintyy koko projektisyklin ajan. Esimerkiksi neuvontapalveluita tarvitaan lähes syklin joka vaiheessa, erityisesti valmisteluvaiheessa (*sector studies, master plans, (pre)feasibility studies, project design, environmental/social impact assessments*) sekä toteutusvaiheessa (*project management, training/construction supervision*). Konsulttihankintoja eivät kuitenkaan ole esimerkiksi kunnostus- ja ylläpitotyöt, vaan ne hankintaan tavarakategoriassa.

Konsulttien valinta. Konsulttitoimeksiannosta julkaistaan hankintailmoitus (esim. UN Development Business Online, dgMarket tai toimijan omat hankintasivut). Sen aikana lähetetään kiinnostuksenilmaisut (*Expressions of Interest*). EOI:den perusteella kehitysrahoittaja valitsee tietyn määrän yrityksiä tai yksittäisiä konsultteja (shortlistaus) ja lähettää niille *Request for Proposal* (RFP) -pyynnön. Katso tarkemmat kuvaukset hankintaprosessissa käytettävistä tärkeistä dokumenteista seuraavan sivun taulukosta.

Tarjouksen arviointi. Arviointi tehdään pääasiassa palvelujen laadun perusteella. Yleisin hankintamuoto on *Quality and Cost Based Selection* (QCBS), jolloin hankinnassa painotetaan laatua ja kokemusta n. 80 % ja hintaa n. 20 %. Hankinnan toimeenpaneva taho voi myös käyttää *Quality Based Selection* (QBS) -valintamuotoa, mikäli kyseessä on hyvin spesifi tai vaikea tehtävä. Tällöin tekninen ehdotus lähetetään ennen hintatarjousta.

Liitteestä 4 – Tarkemmin tarjouskilpailusta löytyy esimerkki tarjouksen arvioinnista ja pisteytyksestä.

4.5 Hankintasyklin tärkeät dokumentit

Tärkeät dokumentit hankintasyklissä		
Dokumentti	Projektisyklin vaihe	Kuvaus
Country Assistance Strategy (CAS)	Ennen pipeline-vaihetta	Maastrategia, jonka rahoittaja ja kohdemaa tekevät yhdessä. Listaa strategiset prioriteetit, joita rahoittaja tukee seuraavien 3–6 vuoden aikana. Kannattaa katsoa myös kohdemaan kansalliset kehityssuunnitelmat.
Monthly Operational Summary (MOS)	Identifikaatio	Kuvaa projekteja, joita rahoittaja harkitsee rahoittavansa
Project Information Document (PID)	Identifikaatio	Kuvaa projektin päätavoitteet, osat, rahoituksen ja riskit. Kirjoitetaan identifikaatiovaiheen lopussa.
Procurement Plan	Valmistelu	Projektin konkreettinen hankintasuunnitelma: mitä hankintoja projektin toteutus sisältää.
Environmental Assessment Report (EAR)	Valmistelu	Analysoi suunnittelun projektin mahdollisia ympäristövaikutuksia ja riskejä.
Project Appraisal Document (PAD)	Neuvottelu ja hyväksytys	Kun projekti on päätetty hyväksyä ja toteuttaa, julkaistaan PAD, jossa kuvataan kattavasti projektin tavoitteet, osat, rahoitus, riskit jne.
General Procurement Notice (GPN)	Neuvottelu ja hyväksytys	Kun projekti on päätetty toteuttaa, GPN sisältää yleisluontoiset tiedot projektin hankinnoista.
Specific Procurement Notice (SPN)	Toimeenpano ja valvonta (tavarat)	Lainaavan maan tarkempi hankintailmoitus tavarahankintoja koskien. Julkaistaan GPN:n jälkeen.
Request for Expression of Interest (REI)	Toimeenpano ja valvonta (konsulttihankinnat)	Hankintailmoitus/pyyntö kiinnostuksenilmaisuun konsulteille.
Request for Prequalification (RFP)	Toimeenpano ja valvonta	Kutsu osallistua esivalintaprosessiin hankinnoista kiinnostuneille. Ennen varsinaista tarjouskilpailua ja tarjouspyyntödokumenttien lähettämistä muodostetaan lista esivalikoituneista yrityksistä, jotka täyttävät rahoittajan kelpoisuusehdot.
Request for Proposal (RFP)	Toimeenpano ja valvonta	Tarjouspyyntö. Painottuu yleensä enemmän laatuun kuin IFB.
Invitation for Bids (IFB)	Toimeenpano ja valvonta	Tarjouspyyntö. Painottuu yleensä enemmän hintaan kuin RFB.

4.6 Kehitysrahoittajien muut rahoitusmahdollisuudet

4.6.1 Kehitysrahoittajien hankinnat sisäisiin tarpeisiin

Kehitysrahoittajat käyttävät arviolta muutamia miljardeja vuodessa organisaatioiden sisäisiin hankintoihin. Osa suomalaisista yrityksistä on toimittanut tällaisia tuotteita ja palveluita. Kehitysrahoittajien sisäisiin tarpeisiin hankittavat palvelut ja tavarat ovat esimerkiksi informaatioteknologiaa, viestintälaitteita, toimistotarvikkeita ja julkaisupalveluita. Rahoittajien nettisivuilta löytyvät *Institutional/Corporate Procurement* -osiot tarjoavat tarkempia ohjeita ja vinkkejä rahoittajien sisäisiin projekteihin tarjoamisesta.

4.6.2 Rahoitus suoraan yksityisen sektorin projekteihin

Kehityspankit antavat lainoitusta myös suoraan kehittyvien markkinoiden yksityiselle sektorille esimerkiksi suorina projektilainoina, pääomasijoituksina tai muiden rahoitusmekanismien kautta. Nämä mahdollisuudet löytyvät yleensä rahoittajien erillisten yksityissektoriyksiköiden kautta. Esimerkiksi Maailmanpankissa ja Latinalaisen Amerikan kehityspankissa tällaiset yksiköt ovat International Finance Corporation (IFC) ja Inter-American Investment Corporation (IIC). Tyypillisesti suurin osa tällaisesta rahoituksesta annetaan erilaisiin infrastruktuurihankkeisiin ja projekteihin liikenteen, veden ja sanitaation, tieto- ja viestintäliikenteen sekä energiantuotannon sektoreilla. Suomessa Finnfund tekee tiivistä yhteistyötä mm. IFC:n kanssa ja on ollut mukana rahoittamassa samoja hankkeita kohdemaissa.

4.6.3 Rahastot (Trust Funds)

Etenkin kehityspankit allokoivat resursseja myös erilaisten rahastojen kautta. Niistä rahoitetaan erityisen kiireellisiä/korkean prioriteetin kehitystarpeita, kuten tutkimusta, teknistä apua, velkahelpotuksia tai konfliktin jälkeistä siirtymää. Monet rahastot ovat nykyään sitomattomia ja sektori- tai teemakohtaisia.

5

5 Pohjoismaiset ja eurooppalaiset kehitysrahoitusmahdollisuudet

Pohjoismaiset ja eurooppalaiset rahoituslaitokset tarjoavat suomalaisyrityksille kotikenttäedun – niiden toimistot sijaitsevat verrattain lähellä, jolloin yhteyksien rakentaminen on helpompaa. Pohjoismaisesta kehitysrahastosta (NDF) ja Pohjoismaisesta ympäristörahoitusyhtiöstä (NEFCO) yritykset voivat hakea rahoitusta kohdemaihin. Ne ostavat myös konsulttipalveluita. EU ja Euroopan kehitysrahasto (EKR) rahoittavat suuria hankkeita ja ostavat paljon palveluita. Euroopan investointipankki (EIB) ja Euroopan jälleenrakennus- ja kehityspankki (EBRD) ostavat palveluita ja rahoittavat investointeja, joihin tehdään paljon erilaisia hankintoja.

5.1 Yhteispohjoismainen rahoituskeskittymä: NIB, NDF ja NEFCO

Helsingin Kaisaniemessä sijaitsevaan yhteispohjoismaiseen rahoituskeskittymään kuuluvat Pohjoismainen investointipankki (Nordic Investment Bank, NIB), Pohjoismainen kehitysrahasto (Nordic Development Fund, NDF) ja Pohjoismainen ympäristörahoitusyhtiö (Nordic Environment Finance Corporation, NEFCO). Suomi, Ruotsi, Norja, Islanti ja Tanska ovat mukana kaikissa kolmessa, minkä lisäksi Viro, Latvia ja Liettua ovat jäseninä NIB:ssa. Erityisesti NDF työskentelee läheisesti kansainvälisten kehitysrahoituslaitosten kanssa.

Suuriin kehitysrahoittajiin kuten Maailmanpankkiin tai alueellisiin kehityspankkeihin verrattuna pohjoismaisten rahoittajien rahoitus- ja hankintasääntöihin on helpompi tutustua ja Helsingissä sijaitsevien toimistojen henkilökuntaan saa helposti yhteyden. Lisäksi näiden rahoittajien toiminta on fokusoidumpaa. Ne ovat kaikki keskittyneet huomioimaan pohjoismaiset yritykset kumppaneina ja sektoreista ne keskittyvät erityisesti ympäristö- ja ilmastosektoreiden rahoitukseen. Yhteispohjoismainen rahoituskeskittymä on Helsingissä osoitteessa Fabianinkatu 34.

5.1.1 Pohjoismainen investointipankki NIB

NIB lainoittaa ja järjestää rahoitusta projekteihin sekä jäsenmaissa että niiden ulkopuolella. Sen rahoittamat projektit keskittyvät pääasiassa teknologiaan, infrastruktuuriin, energiaan, veteen, palveluihin sekä erilaisiin ympäristöhankkeisiin, mm. päästöjen vähentämiseen ja cleantechiin.

Suurin osa NIB:n toiminnasta keskittyy Pohjoismaat–Baltia -alueelle, mutta se rahoittaa projekteja myös jäsenmaiden ulkopuolisiin maihin, joiden kanssa sillä on sopimus rahoitusyhteistyöstä ja jos projekteissa on mukana jäsenmaiden yrityksiä teknologian siirtoon, investointeihin, laitetoimituksiin

tai kansainvälistymiseen liittyen. NIB:llä on rahoitussopimus yhteensä noin 40 maan kanssa Euroopassa, Aasiassa, Latinalaisessa Amerikassa ja Afrikassa.

- Nordic Investment Bank
- NIB:n hankintasäännöt: Procurement Guidelines
- NIB:n projektien tulee olla sosiaalisesti ja ympäristön kannalta kestäviä ja ne arvioidaan erillisen kestävyysviitekehyksen läpi. Kannattaa katsoa NIB:n Sustainability Policy and Guidelines sekä Mandate Rating Framework.
- NIB:n hankintailmoitukset: Procurement Notices

5.1.2 Pohjoismainen kehitysrahasto NDF

Pohjoismainen kehitysrahasto keskittyy toiminnassaan rahoittamaan ilmastonmuutoksen vastaiseen työhön liittyviä investointeja matalan tulotason maissa Afrikassa, Aasiassa ja Latinalaisessa Amerikassa. Yleensä se rahoittaa hankkeita ja ohjelmia yhdessä kv. kehitysrahoittajien ja kansallisten kehitysrahoittajien kanssa.

Toiminta ja rahoituskohteet heijastelevat Pohjoismaiden edistämiä kehitystavoitteita. NDF:n rahoitus voi olla lahjarahaa, lainaa, pääomasijoituksia tai näiden yhdistelmiä. Yleensä yrityksiä hyödyttävä rahoitus perustuu vuosittain järjestettäviin rahoitushakuihin esim. NCF:n ja EEP Africa -rahaston kautta.

The Nordic Climate Facility (NCF) on vuonna 2009 perustettu rahasto, jota hallinnoi NDF. NCF rahoittaa aikaisen vaiheen innovatiivisia ilmastohankkeita 21 maassa Afrikassa, Aasiassa ja Latinalaisessa Amerikassa. NCF:n rahoitus on yleensä 250 000–500 000 euron lahjarahoitus projektiin, josta projektinkehittäjät rahoittavat osan ja ainakin yhden hakijoista tulee olla pohjoismainen. Rahoitusta voi hakea 1–2 kertaa vuodessa.

Vuodesta 2018 lähtien NDF on hallinnoinut myös EEP Africa -rahastoa. Ennen siirtymistä NDF:n hallinnoitavaksi EEP Africa toimi vuodesta 2010 lähtien UM:n hallinnoimana ja osittain rahoittamana. Vuosina 2010–2017 EEP Africasta rahoitettiin yhteensä yli 200 uusiutuvan energian hanketta 57 milj. eurolla. Yritykset voivat hakea EEP Africa -rahoitusta uusiutuvaan energiaan ja energiatehokkuuteen liittyviin investointiprojekteihin 15 Afrikan maahan. Rahoitusta voi hakea projektin toteutussuunnitelman tekemiseen, pilotointiin, replikointiin ja kasvattamiseen 0,2–1 miljoonaa euroa per projekti ja rahoitus on lahjarahaa tai takaisin maksettavaa lahjarahaa. Rahoitusta voi hakea 1–2 kertaa vuodessa.

- Hankintasäännöt: NDF General Procurement Guidelines for Projects
- Hankintailmoitukset: NDF Opportunities
- The Nordic Climate Facility (NCF)
- EEP Africa -rahasto

5.1.3 Pohjoismainen ympäristörahoitusyhtiö NEFCO

Pohjoismainen ympäristörahoitusyhtiö NEFCO tarjoaa nimensä mukaisesti ns. vihreää rahoitusta eli sen toiminnan keskiössä ovat ympäristön ja ilmaston kannalta kestävät projektit erityisesti kasvihuonekaasupäästöjen vähentämisen ja merien suojelun aloilla. Kohdealueet ovat Itä- ja Keski-Eurooppa.

- Hankintasäännöt: NEFCO Procurement Guidelines
- Hankintailmoitukset: Procurement Notices
- Tarjouskilpailuja voittaneet ja shortlistatut yritykset: Awarded Contracts (sivun alalaita)

Pohjoismaiden projektivientirahasto Nopef siirtyi NEFCOn alaisuuteen vuonna 2014. Sen ensisijainen tavoite on Pohjoismaiden pk-yritysten kansainvälistymisen edistäminen. Pohjoismaiset pk-yritykset voivat hakea rahoitusta Nopefista toteutettavuussuunnitelmien tekemisen eri vaiheisiin, korkeintaan 50 000 euroa per projekti. Rahoitus on ympäristö-, ilmasto- ja vihreän kasvun projekteihin kaikille sektoreille ja se on ehdollista lainaa tai osittain lahjarahaa. Rahoitus on EU/EFTA-alueen ulkopuolisiin maihin ja sitä voi hakea jatkuvasti.

NEFCO Global Facility voi tarjota lainoja ja pääomarahoitusta pohjoismaisille pk-yrityksille ympäristöllisesti kestäviin investointeihin niiden kotimarkkinoiden ulkopuolelle. Joissakin tapauksissa myös suurempia pohjoismaisia yrityksiä voidaan harkita rahoitettavaksi. Rahoitus tarjotaan yritykselle investoivaksi kohdemaan tytäryhtiöön tai vastaavaan. Tyypillisesti rahoitusta voi käyttää toimitilojen, koneiden, laitteiden tai teknologian hankintaan valmistusta tai liiketoiminnan kehittämistä varten kohdemaassa. Rahoitus on korkeintaan 2,5 milj. euroa per projekti. Lainat ovat markkinaehtoisia, mutta myös pääomaasijoitukset voivat olla mahdollisia. Kohdemaiden tulee olla NEFCOn fokusmaita ja EU/EEAn ulkopuolisia maita. Poikkeuksena voidaan harkita seuraavia EU-maita: Bulgaria, Kroatia, Tsekki, Unkari, Romania, Slovakia ja Slovenia.

Suomi on perustanut NEFCOon Ukrainan energiatehokkuutta sekä uusiutuvan energian ja vaihtoehtoisten energialähteiden käyttöä tukevan kahdenvälisen rahaston (Finland-Ukraine Trust Fund). Rahasto aloitti toimintansa 2018. NEFCOn hallinnoiman rahaston tarkoituksena on auttaa Ukrainaa parantamaan energiatehokkuuteen liittyvää politiikkaa ja ohjeistusta. Yksityisen sektorin ja kansainvälisten sijoittajien rahoitusta Ukrainan energia-alalle pyritään lisäämään luomalla kumppanuuksia ja yhteistyöhankkeita. Pääkumppani Ukrainassa on energiatehokkuudesta ja energiansäästöstä vastaava virasto (State Agency on Energy Efficiency and Energy Saving, SAEE). Suomen rahoitus on yhteensä 6 milj. euroa v. 2018–2021. Rahastosta tehtävät konsultti- ym. hankinnat sidotaan suomalaisiin toteuttajiin. NEFCO on yksi Green Climate Fundin (GCF) hyväksymistä toimijoista alle 10 milj. USD:n projekteihin. GCF:n osalta NEFCO:lta saa lisätietoja sen roolista ja mahdollisesta yhteistyöstä yritysten kanssa.

OTA **YHTEYTTÄ**

1. Business Finland
- www.businessfinland.fi, +358 29 50 55000 (vaihde)
  Porkkalankatu 1, Helsinki

2. Ulkoministeriö (NDF, NEFCO, NOPEF)
- Kehitysrahoituksen ja yksityisen sektorin yksikkö
  keo-50@formin.fi, +358 295 16001 (vaihde)

3. Valtiovarainministeriö (NIB)
- Kansainväliset rahoitusasiat: valtiovarainministerio@vm.fi, +358 295 16001 (vaihde)

4. Pohjoismainen yhteisrahoituskeskittymä
- Nordic Investment Bank: info@nib.int, +358 10 618 001
  Fabianinkatu 34, PL 249, 00171 Helsinki, Suomi
- Nordic Development Fund: info.ndf@ndf.fi, +358 10 618 002
  Fabianinkatu 34, PL 185, 00171 Helsinki, Suomi
- Nordic Climate Facility: NordicClimateFacility@ndf.fi, +358 10 618 002
  Fabianinkatu 34, PL 185, 00171 Helsinki, Suomi
- EEP Africa: info@eepafrica.org
  c/o the Hillside St and Klarinet Rd, Lynnwood, 0081, Pretoria, South Africa
- NEFCO: info@nefco.fi, +358 10 618 003
  Fabianinkatu 34, PL 241, 00171 Helsinki, Suomi
- NOPEF: info@nopef.com, +358 10 618 003
  Fabianinkatu 34, PL 241, 00171 Helsinki, Suomi
- NEFCO Global Facility: +358 10 618 003

5.2 Euroopan unionin kehitysrahoitusmahdollisuudet

Euroopan unioni eli komissio ja jäsenmaat ovat yhdessä maailman suurin kehitysavun antaja. EU:n projekteissa on paljon liiketoimintamahdollisuuksia. EU:n osana Suomi vaikuttaa myös liiketoimintaympäristön kehittämiseen ja kansainväliseen kauppa- ja kehityspolitiikkaan yleisesti.

DG DEVCO:n ja EKR:n tarjouskilpailuja voittaneita suomalaisyrityksiä* 2013–2017	
Nimi	Sopimusten arvo (€)
Geologian tutkimuskeskus	9 214 590 **
Educluster Finland Oy	7 617 200 **
Niras Finland Oy	6 965 280
Haus Kehittämiskeskus Oy	2 478 069
FCG Finnish Consulting Group Oy	1 609 037
Turun yliopisto	499 000
Helsingin yliopisto	196 000 **
Itä-Suomen yliopisto	147 000
Turun Ammattikorkeakoulu Oy	58 789
Gaia Consulting Oy	19 970
Tampereen yliopisto	18 531

**Tai näiden Suomeen rekisteröityjä tytäryhtiöitä*
*** Osana yhteistoimitusta; yksittäisen toimittajan osuus ei tiedossa*

EU tarjoaa rahoitusta lainana sekä lahjarahana erilaisiin projekteihin esimerkiksi koulutus-, terveys-, ympäristö- ja humanitaarisen avun alalla. Rahoitus hallinnoidaan tiukkojen sääntöjen mukaan ja monen eri toimielimen kautta, joten EU:n hankintoihin pääseminen on pitkä prosessi.

EU:n rahoitusta jakavat komissio itse ja sen toimeenpanevat virastot, kansalliset ja alueelliset viranomaiset EU-maissa, EU:n ulkopuolisten maiden viranomaiset, jotka saavat rahoitusta EU:lta, sekä myös kansainväliset organisaatiot kuten YK ja Maailmanpankki.

EU tekee kehitysrahoituksella hankintoja sekä kohdemaissa että Brysselissä. Niitä EU:n julkisia hankintoja ja tarjousmenettelyjä, joiden odotetaan ylittävän tietty kynnysarvo, koskevat direktiivit, joiden keskeisiä periaatteita ovat avoimuus, avoin kilpailu ja vakaa menettelyjen johtaminen. YK:n kestävän kehityksen tavoitteet (Sustainable Development Goals) ovat erityisen tärkeitä EU:n tulevaisuuden toimille, etenkin yksityisen sektorin ja kaupan osalta. EU:n Private Sector Development Policy (2014) määrittelee strategian yksityisen sektorin toiminnalle kehittyvissä maissa. Toiminnan keskiössä ovat energia-, maatalous- sekä infrastruktuurisektorit.

5.2.1 Euroopan komissio/DG DEVCO

European Commission
Directorate-General for International cooperation and Development (DG DEVCO)

Euroopan komission alainen Kansainvälisen yhteistyön ja kehitysasioiden pääosasto (The Commission's Directorate-General for International Cooperation and Development, DG DEVCO, aiemmin EuropeAid) ostaa yrityksiltä palveluita ja tuotteita pääsääntöisesti tarjouskilpailuiden kautta. Osa hankinnoista tehdään päämajan tarpeisiin Brysseliin, mutta suurin osa projekteihin liittyen kohdemaihin.

Rahoitus on pääsääntöisesti lahjarahaa kohdemaille, samantyyppisesti kuin YK:n rahoitus, kun taas kehityspankkien rahoitus kohdemaille on yleensä pitkäaikainen subventoitu laina. Hankintojen koko vaihtelee pienistä konsulttitoimeksiannoista suurempiin monivuotisiin projekteihin ja tavarahankintoihin.

DG DEVCO on vastuussa Euroopan unionin virallisen kehitysavun ja kehityspolitiikan suunnittelusta ja toteutuksesta. DG DEVCO:n organisaatiokaaviosta voi identifioida tärkeimpiä virkamiehiä. Yleistietoa DG DEVCO:n rahoituksesta löytyy täältä: About Funding tai vielä yleisemmin EU-rahoituksesta täältä: EU Funding.

Suurin osa DG DEVCO:n sopimuksista on palveluita. EU:lla on sekä temaattisia että alueellisia instrumentteja, joista kehitysrahoituksen avaininstrumentit vuosina 2014–2020 ovat:

1. Development Cooperation Instrument (DCI). Rahoitusinstrumentti ohjelmiin lähes kaikkien kehittyvien maiden kanssa. Pitää sisällään useita eri ohjelmia, joilla on sekä temaattinen että alueellinen fokus. Yhteensä rahaa käytettävissä 2014–2020 **19,6 miljardia euroa.**

2. European Neighbourhood Instrument (ENI). Instrumentin kautta rahoitus suuntautuu Välimeren eteläisiin maihin sekä EU:n itäisiin naapurimaihin. Se keskittyy demokratian ja ihmisoikeuksien sekä kestävän kehityksen ja siirtymien edistämiseen. Yhteensä rahaa käytettävissä 2014–2020 **15,4 miljardia euroa.**

3. European Development Fund (EDF). Euroopan kehitysrahasto (EKR) on EU:n tärkein tukiväline kehitysyhteistyössä Afrikan, Karibian ja Tyynenmeren maiden eli AKT-maiden sekä merentakaisten maiden ja alueiden (MMA) kanssa. Yhteensä rahaa käytettävissä 2014–2020 **30,5 miljardia euroa**. EKR ei kuulu EU:n yleiseen talousarvioon. EKR:sta tarkemmin kappaleessa 5.2.2.

4. Euroopan kestävän kehityksen rahasto (EKKR), European Fund for Sustainable Development (EFDS) keskittyy takuiden järjestämiseen ja sekarahoitukseen, joiden tehtävänä on vivuttaa enemmän julkista ja yksityistä rahaa kestävään kehitykseen, antaa teknistä tukea kehittämään rahoitettavia projekteja sekä tukea liiketoimintaympäristöä käymällä dialogia maiden, yritysten ja muiden sidosryhmien kanssa. EFSD toimii yhdessä EIB:n kanssa. EIB:sta ja EKKR:sta tarkemmin kappaleessa 5.2.3.

EU:n osalta hankintoja kannattaa lähestyä alueellisesti, sillä alueelliset ohjelmat keskittyvät tietyn maan tai alueen kehitykseen, ja komissio laatii maastrategiat yhdessä avunsaajamaiden kanssa. Erilaiset monivuotiset ohjelmat määrittävät rahoitusinstrumenttien prioriteettialueet.

Euroopan unionilla on lisäksi useita erilaisia rahastoja ja uusia innovatiivisia rahoitusmuotoja, kuten *blending*-instrumentti, joka toimii yhdistämällä EU:n lahjarahaa yksityisen ja julkisen sektorin lainoihin ja sijoituspääomiin erilaisten temaattisten ja alueellisten rahastojen kautta. Esimerkiksi Electrification Financing Initiative (ElectriFI) pyrkii lisäämään kestävien energiaratkaisujen käyttöä EU:n rahoittamissa projekteissa ja Agriculture Financing Initiative (AgriFi) pyrkii edistämään maataloutta ja ruokaturvaa EU:n rahoittamissa projekteissa. Lisää innovatiivisista rahoitusmuodoista täältä: Innovative Financial Instruments.

EU-delegaatiot. EU:n kehityspolitiikkaa koordinoidaan Brysselistä käsin, mutta sen toimeenpanee EU:n 110 delegaatiota kehittyvissä maissa. Delegaatiot hallinnoivat suoraan tai epäsuorasti 83 % EU:n toimista. Samoin kuin kansainvälisten rahoituslaitosten osalta, on EU:n hankinnoista kiinnostuneiden syytä vierailla Brysselin DG DEVCO:n lisäksi EU-delegaatioissa kohdemaissa ja tiedustella tulevista ohjelmista ja hankintasuunnitelmista. Sekä DG DEVCO:a että EU-delegaatioita lähestyttäessä tukea voi tiedustella ulkoministeriöstä tai Business Finlandilta.

5.2.1.1 DG DEVCO:n hankintamenettelyt

PRAG-opas eli Practical Guide on Contract Procedures for European Union External Action on tärkein yksittäinen työkalu ja käsikirja DG DEVCO:n (ja Euroopan kehitysrahaston) hankintamenettelyihin.

DG DEVCO käyttää hankinnoissaan useita kilpailutuksen muotoja. Se, mitä kilpailumuotoa kulloinkin käytetään, riippuu hankinnan luonteesta ja suuruudesta. Alla olevista taulukoista ilmenevät DG DEVCO:n käyttämät hankintatavat ja niiden euromääräiset hankintarajat kategorioittain (goods, works & services). Niiden alapuolella tarkempi erittely EU:n käyttämistä hankintamuodoista.

EU:n hankintarajat ja -tavat goods-kategoriassa	
Hankinnan suuruus (€)	Hankintatapa
<20 000	Single Tender
20 000–100 000	Simplified Procedure
100 000–300 000	Local Open Tender Procedure
>300 000	International Restricted/Open Tender Procedure
EU:n hankintarajat ja -tavat works-kategoriassa	
Hankinnan suuruus (€)	Hankintatapa
<20 000	Single Tender
20 000–300 000	Simplified Procedure
300 000–5 milj.	Local Open Tender Procedure
>5 milj.	International Restricted/Open Tender Procedure
EU:n hankintarajat ja -tavat services-kategoriassa	
Hankinnan suuruus (€)	Hankintatapa
<20 000	Single Tender
20 000–300 000	Simplified Procedure/Framework Contract
20 000–1 milj.	Framework Contract (jos SIEA 2018)
>300 000	International Restricted/Open Tender Procedure

EU:n/DG DEVCO:n hankintailmoitus (*contract notice*) tulee lukea erittäin tarkasti. Yrityksen/hakijan on tarkistettava, että se täyttää kaikki valintakriteerit (*selection criteria*), esimerkiksi liikevaihdon suuruus, henkilöresurssit, tarvittavat aiemmat referenssit jne. Tarjouksen tekemisessä on lisäksi erittäin tarkasti seurattava muodollisia vaatimuksia tarjouksen pituudesta ja rakenteesta tarjouksen lähettämiseen liittyen. On myös tärkeää huomioida ohjeistus konsortioista ja/tai alihankinnoista tai muista yhteistyömuodoista muiden toimijoiden kanssa.

EU/DG DEVCO:n hankinnoissa konsortiot eri EU-jäsenmaiden yritysten ja muiden toimijoiden kesken on tärkeä lähestymistapa samoin kuin alihankintasopimukset (EU-hankinnoissa alihankkijasta käytetään myös termiä *Capacity Providing Entity*) muiden EU -jäsenmaiden yritysten ja toimijoiden kanssa. Brysselissä on useita epävirallisia tapoja seurata ja verkostoitua EU-hankintoihin liittyen. Esimerkiksi European Federation of Engineering Consultancy Associations järjestää aika ajoin koulutuksia EU-hankintoihin liittyen. Brysselissä jäsenmailla on epävirallista yhteistyötä ja myös ne järjestävät koulutustilaisuuksia EU-hankinnoista. Esimerkiksi Tanskan EU-edustustolla on palkattuna muutama konsultti EU-hankintojen seuraamiseen. Ulkoministeriö ja Business Finland ovat alustavasti keskustelleet siitä, miten EU:n kehitysyhteistyöryhmän (CODEV) ja Euroopan kehitysrahaston työryhmiin osallistuvien ulkoministeriön vastuuvirkamiesten ja Business Finlandin välillä voisi parantaa tiedonvälitystä. Tästä hyötyisivät suomalaiset yritykset, niillä olisi suorempi pääsy ajankohtaisiin tietoihin.

DG DEVCO:n hankintamuodot		
Nimi	Mitä hankitaan	Kuvaus
Single Tender/ Negotiated Procedure	Goods, works, services (alle 20 000 €)	Arvoltaan vähäinen suorahankinta
Simplified Procedure (ent. Competitive Negotiated Procedure)	Goods (alle 100 000 €), works (alle 300 000 €), services (alle 300 000 €)	Kilpailuttaja kutsuu väh. 3 sopivaksi katsomaansa yritystä tarjoamaan. Kandidaatit voidaan valita myös niiden joukosta, jotka ovat lähettäneet Expression of Interestin aiemmin. Dokumentit lähetetään tarjouskutsun mukana.
Local Open Tender Procedure	Goods (alle 300 000 €), works (alle 5 milj. €)	Kaikki halukkaat voivat tarjota. Ilmoitukset julkaistaan kohdemaan mediassa sekä DG DEVCO:n sivuilla.
International Restricted Tender Procedure	Goods (yli 300 000 €), works (yli 5 milj. €), services (yli 300 000 €)	Kaikki halukkaat voivat vastata hankintailmoitukseen, mutta vain shortlistatuille kandidaateille lähetetään virallinen tarjouspyyntö ja dokumentit.
International Open Tender Procedure	Goods (yli 300 000 €), works (yli 5 milj. €), services (yli 300 000 €)	Kaikki halukkaat voivat tarjota. Ilmoitukset saavat maksimaalisen näkyvyyden EU:n omassa hankintajulkaisussa, kohdemaan mediassa sekä DG DEVCO:n sivuilla.
Framework Contracts	Services (alle 300 000 €)	Puitesopimus, joka sisältää useita erillisiä ja erikseen solmittavia pienempiä sopimuksia. Lyhytaikainen, mutta joustava ja nopean syklin hankintamahdollisuus konsulteille. Mahdollisuus testata esimerkiksi kumppanuuksia! Lisätietoa täältä.
Competitive Dialogue	Goods, works, services	Poikkeuksellisissa tilanteissa (esim. kriisit ja luonnonkatastrofit, markkinamonopolit, tarjouspyynnön erityisen spesifi luonne) käytettävä hankintatapa. Kilpailuttaja kutsuu valitsemansa yritykset tarjoamaan, paras hinta-laatu -suhde voittaa. Ei hankintarajoja.
Dynamic Purchasing System	Goods	EU ottaa lähitulevaisuudessa käyttöön elektronisen hankinta-alustan, jossa julkaistaan tavanomaisia tavarahankintoja koskevat ilmoitukset. Kaikki palveluun rekisteröityneet voivat tarjota ja halvin tarjous voittaa. Palvelun julkaisuajankohta ei ole vielä tiedossa.

5.2.1.2 Linkit ja Team Finland -yhteystiedot

Oppaat, ohjeet ja käsikirjat

- Käsikirja DG DEVCOn hankintamenettelyihin: PRAG – Practical Guide on Contract Procedures for European Union External Action
- PRAGin liitteet (mm. kelpoisuusehdot ja hankintadokumentit): PRAG Annexes
- Komission uuden DEVCO Academyn käytännönläheinen, ilmainen, 10-tuntinen verkkokurssi PRAGista
- DG DEVCOn (ja EKR:n) projektisuunnitelmaopas: Practical Guide to Procedures for Programme Estimates
- DG DEVCOn kehityspolitiikan yleisopas: DEVCO Companion
- Lyhyt ja yleistajuinen esite komission hankintamenettelyistä: Doing Business with the European Commission – Tips for Potential Contractors
- Yleinen malli siitä, kuinka osallistua tarjouskilpailuihin: How to Apply for Contracts
- Devex – International Development Newsin kuvio DG DEVCOn hankintatavoista (toim. huom. *Competitive Negotiated Procedure* tunnetaan nykyään nimellä *Simplified Procedure*)

Hankintailmoitukset

- DG DEVCOn hankintailmoitukset: Calls for Proposals and Procurement Notices
- Julkisia hankintailmoituksia EU:sta ja EU:n ulkopuolelta: TED – Tenders Electronic Daily. Sis. tietoa liiketoimintamahdollisuuksista EU:ssa ja EU:n ulkopuolella. Rekisteröitymisen jälkeen yritys voi luoda hakuprofiileja tarpeidensa mukaan ja ilmoituksia voi selata maan, liiketoimintasektorin ym. kriteerien mukaan. Kohdasta eTendering löytyvät Euroopan unionin toimielinten tarjouspyynnöt.

Rekisteröintijärjestelmät

- Aloita rekisteröitymällä potentiaaliseksi tarjoajaksi täällä: PADOR
- Vastaa tarjouspyyntöihin ja lähetä dokumentit täällä: PROSPECT

Tilastot ja data

- Komission epäsuoraan hallitsemat varat eli tiedot rahoitussopimuksista: EU Contractors and Beneficiaries
- Komission kanssa suoraan tehdyt sopimukset (kohtaan “responsible department” valitaan DEVCO): Financial Transparency System
- EuroStatin laajat tilastot: EuroStat Data

Muut

- Yleistä tietoa julkisista hankinnoista Euroopassa: SIMAP
- Tietoa eri EU-maiden hankintamenettelyissä vaadittavista todistuksista eCertis-palvelussa
- Yhteisen eurooppalaisen hankinta-asiakirjan (ESPD) täyttö- ja jälleenkäyttöpalvelu

OTA **YHTEYTTÄ**

1. Business Finland

- www.businessfinland.fi
  +358 29 50 55000 (vaihde)
  Porkkalankatu 1, Helsinki

2. Ulkoministeriö

- Kehityspolitiikan yksikkö
  https://um.fi/kehityspolitiikan-yksikko
  KEO-10@formin.fi, + 358 0295 16001
- Suomen pysyvä edustusto Bryssel
  https://finlandabroad.fi/web/eu/etusivu
  sanomat.EUE@formin.fi, +32 228 784 11
  Avenue de Cortenbergh 80, B-1000 Brussel, Belgium

3. DG DEVCO

- Directorate-General for International Cooperation and Development
  https://ec.europa.eu/info/departments/international-cooperation-and-development_fi
  +32 2 299 11 11 (vaihde)
  European Commission, 1049 Brussel, Belgium

5.2.2 Euroopan kehitysrahasto EKR

Euroopan kehitysrahasto (European Development Fund, EDF) ei kuulu EU:n yleiseen talousarvioon, vaan sitä rahoittavat jäsenvaltiot ja sitä hallinnoi erillinen komitea. EKR:llä on myös omat varainhoitosääntönsä, joskin ne on pitkälti harmonisoitu EU:n yleisen talousarvion kanssa. Lisätietoa EU:n yleisestä talousarviosta ja EKR:n varainhoitosäännöistä täältä: EU Budjetti.

Euroopan kehitysrahastosta tuetaan kehitysmaissa ja kehitysalueilla toteutettavia toimia, joilla edistetään taloudellista, yhteiskunnallista ja inhimillistä kehitystä sekä alueellista yhteistyötä. Kohdealueet ovat AKT- eli Afrikan, Karibian ja Tyynenmeren maat sekä EU:n merentakaiset maat ja alueet. Täydellinen lista kelpoisuusehdot täyttävistä kohdemaista löytyy PRAG-ohjekirjan liiteluettelon kohdasta A2a Eligibility programmes 2014–2020.

Yhdestoista Euroopan kehitysrahasto (11th European Development Fund) kattaa vuodet 2014–2020 ja sen määrärahat ovat yhteensä 30,5 miljardia euroa. Tämän lisäksi Euroopan investointipankilta saadaan 2,6 miljardia euroa sen omista varoista myönnettävinä lainoina.

EU:n tukemat nykyiset kehitysmaiden monivuotiset maaohjelmat (Multiannual Indicative Programme, MIP/National Indicative Programme) noudattavat EU:n monivuotista rahoituskehystä (Multiannual Financial Framework, MFF) ja päättyvät siten vuonna 2020 nykyisen eli 11. EKR-rahoituskauden päättyessä. Suunnitelmissa on vahvistaa uudet rahoituskehykset vuosille 2021–2027 Suomen puheenjohtajuuskauden aikana syksyllä 2019. Näiden tulevien uusien monivuotisten maaohjelmien suunnittelussa kehitysmaihin EU-delegaatiot konsultoivat kehitysmaiden viranomaisten lisäksi myös EU-jäsenvaltioita (kuten Suomea).

Monivuotisissa maaohjelmissa määritellään kolme prioriteettisektoria. Monivuotiset maaohjelmat jakautuvat vuosiohjelmiin (Annual Action Programme, AAP), joihin liittyen ei järjestetä virallista konsultaatiokierrosta EU-jäsenmaille, mutta joihin Suomen suurlähetystöt voivat vaikuttaa epävirallisesti proaktiivisella yhteydenpidolla EU-delegaatioon. Vuosiohjelmissa määritellään tarkemmin rahoitettavia ohjelmia ja ohjelmia toimeenpanevia organisaatioita. Olisikin tärkeää, että suurlähetystöt/Business Finland yrittäisivät vaikuttaa maaohjelmiin, vuosiohjelmiin sekä toimeenpanevien organisaatioiden valintaan, seuraten pitkäjänteistä ja osoitettua suomalaisten yritysten kiinnostusta.

EKR:sta tehtävien hankintojen kilpailuttava taho määräytyy sen mukaan, miten projektihallinto on järjestetty. Kun kilpailuttajana on kumppanimaan toimija, komissio voi osallistua prosessiin ja edellyttää, että se saa tarkastettavakseen tarjouskilpailuun liittyvät asiakirjat. Tarjouskilpailut julkaistaan komission hankintaportaalissa. Kuitenkin, mikäli kilpailuttaja on kansainvälinen järjestö tai jäsenmaan kehitysyhteistyöorganisaatio, noudatetaan tämän organisaation hankintakäytäntöjä eikä hankintaa välttämättä julkaista komission verkkosivuilla.

Tarjousten arviointikriteerit perustuvat usein hinta-laatu-suhteelle ja EKR:n sopimusten kriteereissä painotetaan etenkin paikallista osaamista.

5.2.2.1 Linkit ja Team Finland -yhteystiedot

Oppaat, ohjeet ja käsikirjat

- Sekä EU:n budjetista että EKR:sta rahoitettavien sopimusten hankintamenettelyihin opastaa PRAG-ohjekirja: Practical guide on contract procedures for European Union external action. Hankintakäytännöt palveluille löytyvät luvusta 3 ja tavara- ja työtoimituksille luvuista 4 ja 5.
- PRAGin liitteet (mm. kelpoisuusehdot ja hankintadokumentit): PRAG Annexes
- Komission uuden DEVCO Academyn ilmainen, 10-tuntinen verkkokurssi PRAGista
- Projektisuunnitelmaopas: Practical Guide to Procedures for Programme Estimates

Hankintailmoitukset ja rekisteröintijärjestelmät

- DG DEVCO:n ja EKR:n hankintailmoitukset: Calls for Proposals and Procurement Notices

OTA **YHTEYTTÄ**

1. Business Finland

- www.businessfinland.fi
  +358 29 50 55000 (vaihde)
  Porkkalankatu 1, Helsinki

2. Ulkoministeriö

- Kehityspolitiikan yksikkö
  https://um.fi/kehityspolitiikan-yksikko
  KEO-10@formin.fi, + 358 0295 16001
- Suomen pysyvä edustusto Bryssel
  https://finlandabroad.fi/web/eu/etusivu
  sanomat.EUE@f??ormin.fi, +32 228 784 11
  Avenue de Cortenbergh 80, B-1000 Brussel, Belgium

3. DG DEVCO

- Directorate-General for International Cooperation and Development
  https://ec.europa.eu/info/departments/international-cooperation-and-development_fi
  +32 2 299 11 11 (vaihde)
  European Commission, 1049 Brussel, Belgium

5.2.3 Euroopan investointipankki EIB

Euroopan investointipankki (European Investment Bank, EIB) rahoittaa julkisen ja yksityisen sektorin projekteja lainoilla ja muilla rahoitusjärjestelyillä. Projektit ovat yleensä suurempia infraprojekteja tai sijoituksia erilaisten rahastojen kautta.

Suomalaiset yritykset voivat kehittää hankkeita kohdemaissa yhdessä paikallisten toimijoiden kanssa ja ehdottaa niitä EIB:lle. EIB tekee yhteistyötä muiden kehitysrahoittajien, erityisesti esimerkiksi Saksan valtion omistaman kehityspankin ja Ranskan valtion kehitysviraston mutta myös Finnfundin kanssa. EIB ostaa myös projekteihin liittyviä konsulttipalveluita.

EIB tukee toiminnallaan EU:n poliittisten ja taloudellisten tavoitteiden toteutumista. EU:n ulkopuolella EIB tukee hankkeita, jotka liittyvät EU:n kolmansien maiden kanssa solmimien sopimusten toteuttamiseen. Lisäksi EIB tukee EU:n ja Välimeren maiden kumppanuussuhteita sekä yhteistyötä Afrikan, Karibian ja Tyynenmeren maiden (AKT), Latinalaisen Amerikan ja Aasian maiden kanssa. Lainavaltuudet vuosille 2014–2020 antavat EIB:lle mahdollisuuden myöntää lainoja Keski- ja Itä-Eurooppaan, Välimeren maille, Aasiaan ja Latinalaiseen Amerikkaan, Venäjälle, EU:n uusille itäisille naapurimaille sekä Etelä-Afrikalle yhteensä enimmillään 28 miljardia euroa.

EIB vastaa myös investointikehyksen (Investment Facility) toiminnasta. Sen avulla tuetaan Afrikan, Karibian ja Tyynenmeren (AKT) maiden yksityissektorin kehitystä, taloudellista kasvua ja köyhyyden vähentämistä. Rahoitukseen on varattu vuosille 2014–2020 neljä miljardia euroa. Tulossa on myös ulkoinen investointiohjelma, joka keskittyy muuttoliikkeeseen. EIB:n päämaja on Luxemburgissa ja se lainoittaa pääasiassa EU:n rajojen sisäpuolella tapahtuvia projekteja, mutta sen toiminta-alue ulottuu myös kehittyviin maihin. Hankinnat ilmoitetaan Euroopan unionin virallisen lehden täydennysosassa (Official Journal of the European Union OJEU/S-sarja), joka on saatavilla TED eTendering -verkkopalvelussa. Vaihtoehtoisesti, mikäli kyseessä on kansallinen tarjouskilpailu, niin ilmoitus julkaistaan vain paikallisessa lehdistössä, paikallisella kielellä ja lainaavan maan julkisia hankintasääntöjä noudattaen.

EIB tarjoaa mahdollisuuksia myös konsulteille ja palveluntarjoajille, joiden kannattaa ottaa yhteyttä pankkiin esim. verkkolomakkeen kautta.

Vuonna 2017 otettiin käyttöön uusi kestävän kehityksen rahasto EKKR (European Fund for Sustainable Development) osana Euroopan ulkoisten investointien ohjelmaa (European External Investment Plan). EKKR toimii yhteistyössä Euroopan investointipankin kanssa. EKKR yhdistää lisätakauksen jo käytössä oleviin rahoitusvälineisiin yhden yhtenäisen kehyksen puitteissa. Tuloksena on julkisia ja yksityisiä investointeja yhdistävä keskitetty rahoitusväline. EKKR-takuu edistää osaltaan luotonsaantia ja vahvistaa vipuvaikutusta. Kestävän kehityksen rahaston lisäksi ulkoisten investointien ohjelmaan sisältyy teknisen tuen instrumentti kumppanimaille ja kumppanimaiden talouden hallintaan sekä liiketoimintaympäristön parantamiseen ja yksityissektoriyhteistyön kehittämiseen liittyvä tuki.

Aloitetta rahoitetaan EU:n talousarviosta ja muista lähteistä, muun muassa Euroopan kehitysrahastosta. EKKR:ssä on kaksi alueellista kokonaisuutta, Africa Investment Platform (AIP) ja Neighbourhood Investment Platform (NIP), joiden koko on yhteensä 2,6 mrd euroa sekä EFSD Guarantee, jonka koko on 1,5 mrd euroa. Suurimmat rahoitettavat sektorit ovat liikenne & energia, ympäristö, maatalous, kaupunkikehitys sekä rahoitukseen pääsyn parantaminen mikro ja pk-yrityksille. EFSDn odotetaan vivuttavan rahoitusta yhteensä 44 miljardia euroa vuoteen 2020 mennessä. Vuosille 2021–2027 on suunnitteilla EFSD+, jolla olisi vielä laajempi maantieteellinen kattavuus ja enemmän resursseja.

5.2.3.1 Linkit ja Team Finland -yhteystiedot

Oppaat, ohjeet ja käsikirjat

- EIB:n hankintaopas: EIB Guide to Procurement
- EIB:n projektisykli: EIB Project Cycle
- EIB:n lainoittamat hankinnat: Procurement for EIB-financed Projects
- EIB:n omat hankinnat: EIB Corporate & Technical Assistance Procurement Guide

Hankintailmoitukset ja rekisteröintijärjestelmät

- EIB:n kansainväliset tarjouspyynnöt julkaistaan EU:n virallisen lehden täydennysosassa TED eTendering -palvelussa (kohdasta ”hankintaviranomainen” valitaan EIB)
- Linkit ilmoituksiin kootusti myös täällä: EIB Procurement

OTA **YHTEYTTÄ**

1. Business Finland

- www.businessfinland.fi
  +358 29 50 55000 (vaihde)
  Porkkalankatu 1, Helsinki

2. Valtiovarainministeriö

- Kansainväliset rahoitusasiat
  https://vm.fi/kansainvaliset-rahoitusasiat
  valtiovarainministerio@vm.fi, +358 295 16001 (vaihde)

3. Euroopan investointipankki EIB

- http://www.eib.org/en/
  +352 43 791, +352 43 77 04
  98-100, Boulevard Konrad Adenauer, L-2950, Luxembourg
- EIB Helsinki Office
  http://www.eib.org/en/infocentre/contact/offices/ue/finland.htm
  helsinki@eib.org, +358 9 6823 2100
  Aleksanterinkatu 46 C (5. kerros), PL 517, 00101 Helsinki

5.2.4 Euroopan jälleenrakennus- ja kehityspankki EBRD

Euroopan jälleenrakennus- ja kehityspankki (European Bank for Reconstruction and Development, EBRD) tarjoaa laina- ja pääomarahoitusta, takuita, leasing-palveluita, kaupan rahoitusta ja ammatillisen kehityksen tukea.

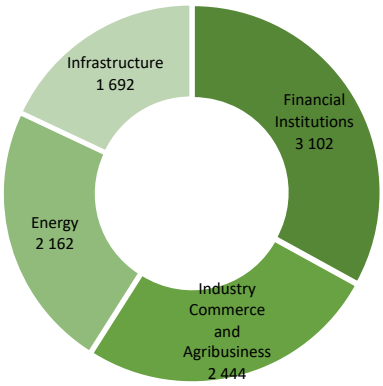
Pieniä hankkeita rahoitetaan myös paikallisten rahoituslaitosten välityksellä. Kaikkien pankin rahoittamien projektien tulee olla kaupallisesti kannattavia ja riskitasoltaan hallittuja. Tyypillisiä rahoitettavia sektoreita ovat energiatuotanto ja -tehokkuus, kiinteistökehitys ja matkailu, kuntien ja ympäristösektorin infrastruktuuri, luonnonvarojen jalostus, maataloustuotanto- ja elintarvikeala, liikenne ja logistiikka, pk-yritysten vihreän teknologian hankinnat, rahoituslaitokset ja paikallisten pääomamarkkinoiden kehittäminen, tietoliikenne ja -tekniikka sekä tuotantokoneet ja -laitteet.

EBRD on 69 osakkeenomistajan monenkeskinen kehityspankki. Neuvostoliiton hajoamisen jälkeen perustettu EBRD edistää sen vaikutuspiirissä olleiden maiden suuntautumista avoimeen markkinatalouteen ja demokratiaan painottuen yksityissektorin ja yrittäjyyden edistämiseen. Pankin toiminta kattaa 38 maata ulottuen Välimeren etelä- ja itäosiin. Venäjälle ei toistaiseksi tehdä uusia investointeja.

EBRD:n tarjouskilpailuja voittaneita suomalaisyrityksiä* 2013–2017	
Nimi	Sopimusten arvo (€)
Destia Finnroad Oy	1 364 277
Onninen Oy	492 155

**Tai näiden Suomeen rekisteröityjä tytäryhtiöitä*

EBRD:N RAHOITUKSEN JAKAUTUMINEN SEKTOREITTAIN 2016 (milj. €)



Pankin osakepääoma on 30 miljardia euroa, josta Suomen osuus on 1,25 prosenttia. EU:n jäsenmaat, komissio sekä Euroopan investointipankki ovat merkinneet yli 60 prosenttia pankin osakepääomasta. Vuonna 2016 EBRD rahoitti projekteja 9,4 miljardilla eurolla. Pankin perustamissopimuksen mukaan vähintään 60 prosenttia luototuksesta suuntautuu yksityisen sektorin tukemiseen.

5.2.4.1 EBRD:n hankintamenettelyt

EBRD:n hankintaprosessi eroaa muiden kehityspankkien hankintaprosesseista siinä, että rahoitusta myönnetään ensi sijassa yksityisille yrityksille. EBRD:llä on kolmivuotiset maastrategiat, joista löytyvät maiden prioriteetit. EBRD:n rooli on varmistaa, että lainaaja toimii EBRD:n hankintasääntöjen mukaan. Julkisissa hankinnoissa käytetään avointa kilpailua, mikäli sopimuksen arvo ylittää 250 000 e tavaroille ja palveluille ja 7,5 milj. e työlle, toimitukselle ja asennukselle. Suorahankintaa voidaan käyttää julkisella sektorilla hankintasääntöjen määrittelemissä ja pankin etukäteen hyväksymissä erityistapauksissa. Kun EBRD on lainoittajana tai osakeomistuksensa kautta mukana yritysten hankinnoissa, kv. tarjouskilpailun järjestäminen on suotavaa mutta ei välttämätöntä, mikäli hankinnat tehdään muuten tehokkaasti ja taloudellisesti.

Vastuu konsulttipalveluiden hankinnasta voi kuulua joko investoivalle yritykselle tai pankin *Technical Cooperation* -yksilölle. Konsulttipalveluista kiinnostuneiden tulisi rekisteröityä EBRD:n sähköiseen konsulttijärjestelmään: eSelection database. Suorahankintaraja konsulttipalveluille on alle 75 000 e. Muuten pankki käyttää yleensä esivalittua listaa yrityksistä, joita se pyytää tarjoamaan. Projektikohtainen, säännöllisesti päivittyvä lista esivalituista yrityksistä ja konsulteista löytyy pankin Project Procurement -sivuilta kohdasta *List of prequalified Tenderers and Shortlisted Consultants*.

5.2.4.2 Linkit ja Team Finland -yhteystiedot

Oppaat, ohjeet ja käsikirjat

- EBRD:n rahoitusopas: Guide to EBRD Financing
- EBRD:n hankintasivut: EBRD Procurement. Katso esimerkiksi säännöllisesti päivittyvät julkiset listat pipelinessa olevista projekteista ja esivalituista tarjoajista.
- EBRD:n hankintasäännöt: Procurement Policies & Rules (PP&R)
- Projektisykli: The Financing Process
- Sisäisiä hankintoja koskevat säännöt: Corporate Procurement Policy
- Projektidokumentit (PSD), joista löytyvät projektikohtaiset tiedot rahoituksesta, asiakkaista, ympäristöasioista, yhteystiedot jne.: Project Summary Documents
- Esimerkkejä EBRD:n rahoittamista projekteista: Case Studies
- Vastauksia yleisimpiin hankintamenettelyjä koskeviin kysymyksiin: Procurement FAQs

Hankintailmoitukset ja rekisteröintijärjestelmät

- EBRD:n hankintailmoitukset: Procurement Notices
- Sähköinen hankintaportaali: EBRD Client e-Procurement Portal. Portaalissa julkaistaan kaikki hankintailmoitukset EBRD:n sisäisiä hankintoja lukuun ottamatta.
- Rekisteröintijärjestelmä konsulteille: EBRD eSelection for Consultant Procurement System

OTA **YHTEYTTÄ**

1. Business Finland

- www.businessfinland.fi, +358 29 50 55000 (vaihde)
  Porkkalankatu 1, Helsinki

2. Ulkoministeriö

- Kehitysrahoituksen ja yksityisen sektorin yksikkö
  https://um.fi/kehitysrahoituksen-ja-yksityisen-sektorin-yksikko
  keo-50@formin.fi, +358 295 16001 (vaihde)

3. Euroopan jälleenrakennus- ja kehityspankki EBRD

- www.ebrd.com
  EBRD, One Exchange Square, London EC2A 2JN, United Kingdom
- Office of the Board Director for Finland
  FinlandOffice@ebrd.com, +44 (0)20 7338 6472

PROJECT **SPOTLIGHT**

KPA Uniconin EBRD-rahoitteinen energiahanke Bosnia-Hertsegovinassa

KPA Unicon on rakentamassa yhteiskäyttövoimalaitosta Bosnia-Hertsegovinassa, joka korvaa aiemman hiilivoimalla toimineen voimalaitoksen. Uusi operoiva voimalaitosyhtiö on Arcelor Mittalin, Zenican kaupungin, KPA Uniconin ja Finnfundin yhteisesti omistama yhtiö, jolle EBRD on antanut 41 miljoonan euron lainan. Finnfund on sijoittanut hankkeeseen 1,8 milj. euroa. Hankkeen kokonaisarvo on 53 milj. euroa. KPA Uniconin toimitussopimuksen suuruus on yli 20 milj. euroa. Nykyiset polttokattilat käyttävät polttoaineena hiiltä, mikä on suurin lähde laitoksen tuottamille rikkipäästöille. Käyttöönoton jälkeen vuonna 2020 laitos tulee tuottamaan Zenican kaupungin kaukolämpöenergian sekä merkittävän osan Arcelor Mittalin terästehtaan tarvitsemasta energiasta.

Lähde: Arcelor Mittal, EBRD, Finnfund

6

6 Kehityspankkien rahoitusmahdollisuudet

Maailmanpankki, Aasian kehityspankki, Afrikan kehityspankki ja Latinalaisen Amerikan kehityspankki ovat merkittäviä infrastruktuurin rahoittajia kehittyvillä markkinoilla, mutta ne ostavat paljon myös konsulttipalveluita. Kehityspankeilla on enenevästi erilaisia rahastoja ja yhteistyömuotoja, joilla vivutetaan mm. yksityissektorin rahoitusta kestävän kehityksen mukaisiin projekteihin. Suomi on näiden kehityspankkien jäsen ja rahoittaa niiden toimintaa säännöllisesti. Suomella on usein suomalaisia edustajia pankkien johtokuntatoimistoissa.

6.1 Maailmanpankkiryhmä

WORLD BANK GROUP

Maailmanpankki tekee hankintoja noin 7–14 miljardin dollarin edestä vuosittain.

Suurin osa Maailmanpankin hankinnoista tehdään rahoituksella, jonka Maailmanpankki lainaa kohdemaille. Tämän takia hankinnat tehdään pääsääntöisesti kohdemaiden viranomaistahojen järjestäminä tarjouskilpailuna ja Maailmanpankin hankintaprosesseja noudattaen. Tarjouskilpailut on suunnattu yrityksille ja julkisille organisaatioille. Maailmanpankin rahoituksella ostetaan konsulttiselvityksiä, palveluita, tuotteita, laitteita ja kokonaisia infrastruktuuriprojekteja avaimet käteen -toimituksella. Maailmanpankki rahoittaa myös julkisen ja yksityisen sektorin kumppanuushankkeita, joista yleensä ei järjestetä tarjouskilpailuita.

Nimityksellä Maailmanpankki tarkoitetaan Kansainvälistä jälleenrakennus- ja kehityspankkia (International Bank for Reconstruction and Development, IBRD) sekä Kansainvälistä kehitysjärjestöä (International Development Association, IDA). Maailmanpankkiryhmään kuuluvat näiden lisäksi myös yksityistä sektoria rahoittava Kansainvälinen rahoitusyhtiö (International Finance Corporation, IFC), Monenkeskisten investointien takauslaitos (Multilateral Investment Guarantee Agency, MIGA) ja Kansainvälinen investointiriitojen sovittelulaitos (International Centre for Settlement of Investment Disputes, ICSID).

Päämaja: Washington, D.C.
Tavoite: Köyhyyden vähentäminen ja kestävän kehityksen maailmanlaajuinen edistäminen. Antaa jäsenilleen taloudellista tukea lainojen muodossa ja teknistä tukea eri projekteihin, neuvoo maiden hallituksia sekä toimii yksityisen sektorin ja muiden kansainvälisten rahoituslaitosten yhteistyökumppanina.
Kenelle myöntää rahoitusta: Maailmanlaajuisesti pääsääntöisesti kehittyvien maiden julkiselle sektorille sekä IFC suoraan yksityissektorin hankkeisiin kehittyviin maihin.
Maatoimistot: Yli 100. Maailmanpankilla ei ole toimipistettä Suomessa, mutta Maailmanpankin toimintaa seuraavat sekä ulkoministeriön että valtiovarainministeriön edustajat.

Maailmanpankin tarjouskilpailuja voittaneita suomalaisyrityksiä* 2013–2017	
Nimi	Sopimusten arvo (USD)
Wärtsilä Oy	51 122 537
ALSTOM Grid Oy	9 473 587
Finnish Overseas Consultants Oy	4 416 781
Geologian tutkimuskeskus	4 187 122
Indufor Oy	3 961 122
Vaisala Oyj	3 790 449
Hifab Oy	2 666 781
JAMK University of Applied Sciences	2 648 259
Ilmatieteen laitos	2 514 340
Destia Finnroad Oy	1 483 525
Åf-Consult Oy	1 225 066
Finnish Consulting Group Oy	1 221 288
Tilastokeskus	954 501
Arbonaut Oy	809 773
Anycon Project Consulting Ltd.	452 693
Terveyden ja hyvinvoinnin laitos	37 813

**Tai näiden Suomeen rekisteröityjä tytäryhtiöitä*

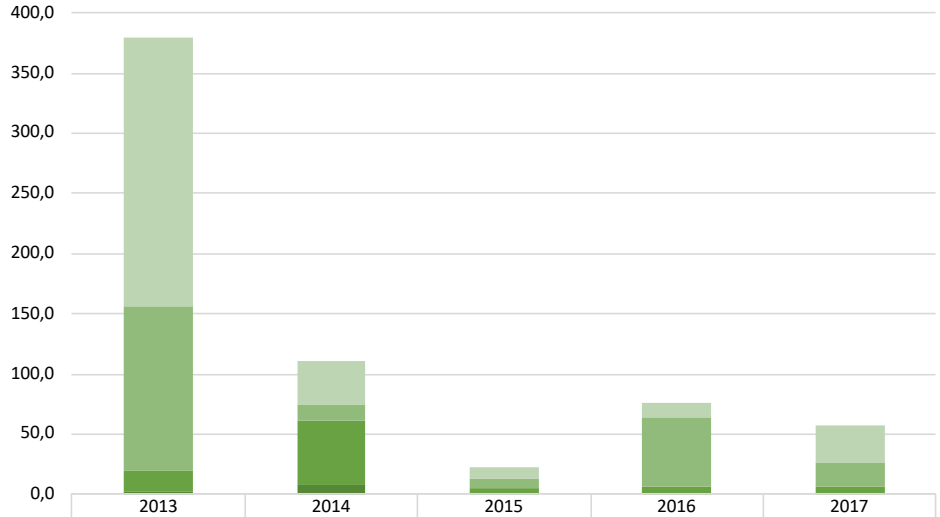
6.1.1 Miksi Maailmanpankki on kiinnostava suomalaisille yrityksille?

Maailmanpankki on yksi maailman suurimmista kehitysrahoittajista. Muutamat suomalaiset yritykset/toimijat ovat toimittaneet merkittävän kokoisia projekteja sille vuosien aikana. Maailmanpankin rahoittamien projektien valmistelu on läpinäkyvämpää kuin monen muun kehitysrahoittajan. Näin yritykset saavat helpommin ennakkotietoa suunnitteilla olevista tarjouskilpailuista (*Procurement Plan*), tästä tietysti hyötyvät myös kilpailijat. Maailmanpankki rahoittaa projekteja laajasti lähes kaikissa kehittyvissä maissa ja lisäksi Maailmanpankki rahoittaa erilaisia julkisen ja yksityisen sektorin kumppanuusmalleja (*Public Private Partnership*, PPP). Maailmanpankin hankintaprosesseihin tutustuminen mahdollistaa suomalaiselle yritykselle tarjoamisen useilla eri maantieteellisillä alueilla ja sektoreilla. Maailmanpankin hankinnat tehdään maatasolla ja kysyntälähtöisesti. Suurimmat suomalaisyritysten voittamat tarjoukset ovat kohdistuneet energia-, kaivosteollisuus-, kuljetus- sekä vesisektoreille.

6.1.2 Maailmanpankin hankintamenettelyt

Joka vuosi Maailmanpankki lainaa miljardeja dollareita kehittyville maille, jotka ostavat tuotteita ja palveluita toteuttaakseen lainoitetut projektit. Maailmanpankin kanssa kauppaa tehdessä tulee muistaa pankin rooli rahoittajana ja asiantuntijana. Valtaosassa hankintoja asiakkaana toimii kohdevaltio ja sen alaisuudessa toimiva projektin toteuttajaorganisaatio. Myös hankinnat on pääosin jalkautettu tälle kansalliselle projektin toteuttajaorganisaatiolle. Maailmanpankin projektien hankintoihin tulee siis tarttua erityisesti maatasolla. Päämajassa Washingtonissa kannattaa kuitenkin pyrkiä esittäytymään pankin edustajille esimerkiksi erilaisten ”brown bag lunch” -tilaisuuksien, konferenssien tai muiden tapahtumien yhteydessä. Maatasolla yritys voi olla yhteydessä pankin maatoimistoihin ja kohdemaan viranomaisiin. Usein näihin tapaamisiin tarvitaan suurlähetystön/Business Finlandin ovenavauspalvelua.

POHJOISMAISTEN YRITYSTEN OSUUKSIA
MAAILMANPANKIN HANKINNOISTA 2013–2017 (MILJ. USD)



	2013	2014	2015	2016	2017
Tanska	224,2	36,2	9,4	10,9	31,5
Ruotsi	136,5	13,1	7,6	58,1	19,9
Suomi	17,1	54,1	4,0	5,5	5,3
Norja	2,3	7,5	1,5	0,9	0,7

Maailmanpankin ja lainaavan kohdemaan roolit ja vastuut	
Kohdemaa	Pankki
Mainostaa ja jakaa/julkaisee tarjouskilpailun dokumentteja.	Kommentoi ja hyväksyy lainaajan valinnat prosessin eri vaiheissa.
Arvioi ja valitsee.	Valmistelee Standard Bidding -dokumentit lainaajan käyttöön.
Ottaa vastaan kantelut.	Varmistaa, että prosessi menee hankintasääntöjen mukaan.
Valitsee voittajan ja allekirjoittaa sopimukset.	Antaa ”no objection” -hyväksynnät.
Julkaisee kilpailujen tulokset.	Arvioi tarjoajien valitukset.
Valvoo sovittujen asioiden toteutusta.	Toimii petoksen tai korruption ilmetessä.

6.1.3 Maailmanpankin projektisykli

Maailmanpankin projektisyklissä on kuusi ydinvaihetta: identifiointi, valmistelu, arviointi, neuvottelu ja hyväksyminen, toimeenpano sekä evaluaatio. Jos projekti on kolmen ensimmäisen vaiheen kohdalla, on se ns. pipeline-vaiheessa. Erilaiset projektisyklin aikana syntyvät raportit, dokumentit ja ilmoitukset ovat tärkeitä tiedonlähteitä. Dokumenttien seuraamisen lisäksi yritys voi oman harkintansa mukaan olla yhteydessä kohdemaan viranomaisiin tai pankin edustajiin päämajassa tai maatoimistossa. Mahdollinen jääväytymisen riski kannattaa kuitenkin huomioida.

1. **Ennen ns. pipeline-vaihetta:** Maailmanpankki ja lainaava maa tekevät yhdessä maastrategiat (*Country Partnership Framework,* CPF). Niissä kerrotaan strategiset prioriteetit, joita Maailmanpankki tukee seuraavan 5 vuoden aikana. Myös kohdevaltion omat kansalliset kehityssuunnitelmat voivat olla hyödyllisiä, sillä niissä on tietoa siitä, mitä maa priorisoi kehitystavoitteissaan tulevien vuosien aikana. Usein suurlähetystöllä/UM:llä on mahdollisuus kommentoida CPF-luonnoksia osana avunantajayhteisöä ja mahdollisesti tuoda esille Suomelle tärkeitä teemoja.

2. **Identifikaatiovaihe:** Maailmanpankki keskustelee yhdessä lainaavan maan eri toimijoiden kanssa siitä, miten projektilla olisi parhaimmat kehitysvaikutukset. Päätetään ketkä projektia toimeenpanevat ja ketkä projektista hyötyvät. Kun toimeenpaneva henkilöstö on valittu, tehdään vaikutusselvityksiä. Vaihe voi kestää jopa vuoden tai yli. Tärkeitä dokumentteja ovat: *Monthly Operational Summary,* MOS (kuvaus projekteista, joita Maailmanpankki harkitsee rahoittavansa) sekä *Project Information Document,* PID (identifikaatiovaiheen lopussa kirjoitettava kuvaus projektin päätavoitteesta, osista, rahoituksesta ja riskeistä). Suurlähetystöt/Business Finland voivat mahdollisesti auttaa toimijoita ja valmistelevia konsultteja tutustumaan myös suomalaisiin ratkaisuihin esim. auttamalla yrityksiä pääsemään esittelemään ratkaisuitaan. On tärkeää yrittää varmistaa, että hankkeen määritys ottaa mahdollisimman hyvin huomioon suomalaisen tarjoaman.

3. **Valmistelu:** Projektin päämääriä ja muita osia valmistellaan ja tehdään vaikutusselvityksiä, toteutettavuusarviointeja, teknisiä suunnitelmia, ympäristövaikutusten arviointeja, sosiaalisten vaikutusten arviointeja jne. Suunnitellaan siis toimeenpanoa. Tehdään myös hankintasuunnitelma (*Procurement Plan*). Lainaava maa on vastuussa näistä ja pankki ottaa neuvovan roolin. Vaihe voi kestää jopa kaksi vuotta. Tärkeitä dokumentteja: *Environmental Assessment Report,* EAR (analyysi projektin ympäristövaikutuksista ja -riskeistä), *Monthly Operational Summary,* MOS.

4. **Arviointi:** Pankin henkilökunta arvioi tutkimukset ja hankintasuunnitelman, jotka on tehty valmisteluvaiheessa. Vaihe kestää n. 3–6 kk. Suomesta vaihetta voi seurata mahdollinen suomalainen johtokuntajäsen tai ainakin Suomen äänestysryhmä.

5. **Neuvottelu ja hyväksytys:** Sovitaan lainan säännöistä, kesto 1–2kk. Projektisuunnitelma lähetetään johtokunnalle hyväksyttäväksi. Tärkeä dokumentti tässä vaiheessa on *Project Appraisal Document,* PAD, joka julkaistaan Maailmanpankin Projects & Operations -tietokannassa, kun lainoituspäätös on tehty. Lisäksi julkaistaan *General Procurement Notice,* GPN*,* joka tarjoaa yleistä tietoa siitä, millaisia tarvikkeita, laitteistoa ja palveluita hankintaan projektin aikana. Suomesta vaihetta voi seurata mahdollinen suomalainen johtokuntajäsen tai ainakin Suomen äänestysryhmä. Yritys voi alkaa seurata tietoa hankinnoista myös pankin verkkosivuilta.

6. **Toimeenpano ja valvonta:** Lainaava maa vastuussa ja tekee hankintoja – voi kestää vuosia. Tärkeitä dokumentteja: tavarahankinnoille *Specific Procurement Notice,* SPN ja konsulttihankinnoille *Request for Expressions of Interest,* REI. Yritys voi seurata hankintoja ja projektin etenemistä pankin ja/tai kansallisen viranomaisen projektiverkkosivuilta.

7. **Evaluaatio:** Hankkeen vaikutusten arviointi tehdään hankkeen lopussa tai heti hankkeen jälkeen. Tämä vaihe tarjoaa mahdollisuuden palveluiden tarjoamiselle, mutta ei enää tuotteille.

Jokaisessa projektissa voi olla jopa satoja eri liiketoimintamahdollisuuksia niin paikallisille kuin kansainvälisillekin yrityksille. Mahdollisuuksien suuruus vaihtelee muutamasta tuhannesta kymmeniin miljooniin dollareihin. Seuraava taulukko esittelee liiketoimintamahdollisuuksia projektisyklin aikana.

Liiketoimintamahdollisuudet projektin eri vaiheissa – Maailmanpankin esimerkki			
Vaihe	Mahdollisuus	Ostaja	Tietolähteet ja dokumentit
Ennen projekti-suunnitelmaa (pre pipeline)	Lyhytaikainen konsultointi (<100 000 USD)	WB	CPF ja maastrategiat. REI julkaistaan, jos hankinta ylittää 50 000 USD
Identifikaatio	Lyhytaikainen konsultointi	WB	REI julkaistaan, jos hankinta ylittää 50 000 USD
Valmistelu	Lyhytaikainen konsultointi sekä suuremmat konsultointipalvelut (>200 000 USD)	Kohdevaltio	MOS, PID
Arviointi	Lyhytaikainen konsultointi	Kohdevaltio	MOS, PID, REI julkaistaan, jos hankinta ylittää 50 000 USD
Neuvottelu	–	Pankki ja kohdevaltio	GPN
Toimeenpano	Konsulttipalvelut ja kaikki muut hankinnat (Equipment, Goods ja Civil Works)	Kohdevaltio	PID, PAD, REI, GPN, SPN
Evaluaatio	Lyhytaikainen konsultointi	WB	PID, PAD, REI, GPN, SPN

6.1.4 Pankin henkilökunnan roolin ymmärtäminen yrityksen näkökulmasta

- *Director*-taso: useita eri tehtäväkokonaisuuksia, pankin senior-virkamies jolla on laaja vastuu teemasta tai muusta kokonaisuudesta. Maatasolla *Country Director* on maatoimiston johtaja ja vastuussa pankin toiminnoista ja yhteydenpidosta ja laina-/projektineuvotteluista kohdemaan kanssa.
- *Sector Managers*, *Sector Leaders*: vastuussa koko sektorin, esim. opetussektorin projekteista kohdemaassa.
- *Task Team Leader* (TTL): vastaa tiettyyn teemaan liittyvän toiminnon suorittamisesta, hänen tiiminsä voi koostua erilaisista asiantuntijoista kuten *sector specialist*, *procurement specialist* jne.
- *Practice Manager*, *Trust Fund Manager*: vastaavat tiettyjen teemojen tai ohjelmien toimeenpanosta ja myös heillä on tiiminjäseninä eri alojen asiantuntijoita samaan tapaan kuin TTL:llä.
- Tietyn sektorin asiantuntijat (*sector specialist*): ohjaavat projekteja ja neuvovat tarpeen tullen. Henkilöt löytyvät asiantuntijuuden alueen perusteella (*area of expertise*), esim. *senior health economist*, *senior engineer* jne.
- *Procurement specialist*: neuvovat projektin toimeenpanijoita tulkitsemaan ja toimeenpanemaan pankin hankintasääntöjä.
- Suomalaiset: Maailmanpankilla on töissä useita suomalaisia erilaisissa tehtävissä. Vaikka he ovatkin puolueettomia pankin työntekijöitä, saattaa heitä olla helpompi lähestyä.

Pankin roolin ohella on tärkeää muistaa, että lainaajamaan toimeenpanevaa tahoa (*implementing agency*) voi ja kannattaa lähestyä tiettyä spesifiä projektia koskevissa kysymyksissä. Kohdemaan toimeenpaneva taho tuntee myös ne kehitystavoitteet, joihin projektin tulee vastata. Projektisyklin ja hankintaprosessien suhteen paras asiantuntijuus löytyy kuitenkin usein Maailmanpankista. Yhteydenotoissa kannattaa esittää kohdistettuja ja yksityiskohtaisia kysymyksiä ja tehdä taustatyö mahdollisimman hyvin. Huomaa, että jääväytymisen riski on olemassa, jos on liian aktiivinen tarjouskilpailudokumenttien määrittelyvaiheessa – on siis oltava tarkkana. Nimet ja yhteystiedot Maailmanpankin projektitiimeistä löytyvät projektien identifikaatiodokumenteista (*Project Identification Document,* PID) sekä projektien arviointidokumenteista (*Project Appraisal Document,* PAD).

6.1.5 Tavarahankinnat: Goods & Civil Works

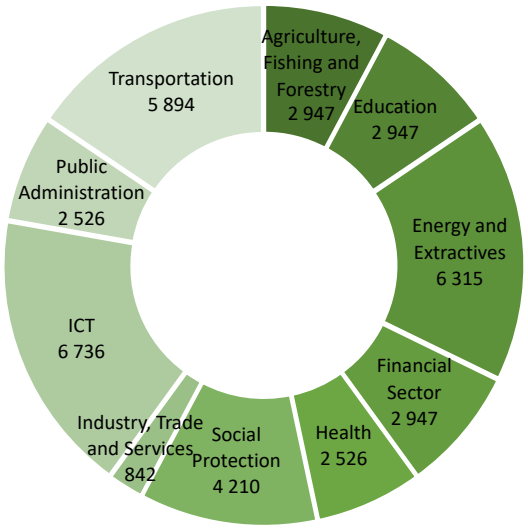
Yleisin hankintamuoto on International *Competitive Bidding* (ICB). Maailmanpankki rohkaisee lainaajamaita käyttämään tätä suurimmassa osassa tapauksista. Näissä kilpailuissa hinta on usein määräävä tekijä, mutta pankki on myös ottanut käyttöön uuden viitekehyksen, joka painottaa hankintojen kestävyyttä. Muita yleisimpiä hankintatyyppejä: *National Competitive Bidding* sekä *International Shopping*.

6.1.6 Palvelut: Consulting Services

Yleensä viisi tekijää määrittävät konsulttien valintaa: laatu, talous ja tehokkuus, tasa-arvoiset mahdollisuudet, läpinäkyvyys sekä paikallisten konsulttien käyttö, jota suositellaan. Maailmanpankki rohkaisee lainaajia käyttämään *Quality- and Cost-Based Selection* (QCBS) -mallia. Tässä mallissa esivalitut/shortlistatut yritykset kilpailevat pääasiassa laadun perusteella, mutta myös hinta otetaan huomioon.

Muita muotoja konsulttien valitsemiselle ovat *Quality-Based Selection* (QBS)- sekä *Least-Cost Selection* (LCS) -mallit. Yli 50 000 USD ylittävistä konsulttihankinnoista julkaistaan REI:t (*Requests for Expressions of Interest*) UN Development Business -sivustolla sekä pankin omalla WBG eConsultant2 -verkkosivustolla, joka vaatii rekisteröitymisen.

MAAILMANPANKIN RAHOITUKSEN JAKAUTUMINEN SEKTOREITTAIN V. 2017 (milj. USD)



6.1.7 Pankin sisäiset hankinnat

Maailmanpankki käyttää myös noin miljardi dollaria vuodessa sen päämajan ja maatoimistojen hankintoihin. Nämä hankinnat tekee pankin sisäisten hankintojen osasto (Corporate Procurement Unit). Kiinnostuksenilmaisut ja tarjouspyynnöt julkaistaan, jos sopimuksen arvo ylittää 250 000 USD. Pienet sopimukset voidaan solmia ilman virallista kilpailua.

Muiden kehityspankkien hankintaprosessi on hyvin saman tyyppinen kuin Maailmanpankilla.

6.1.8 Kansainvälinen rahoitusyhtiö IFC

Kansainvälinen rahoitusyhtiö (IFC) on kehitysmaiden yksityistä sektoria rahoittava Maailmanpankkiryhmän osa. Lainojen, välirahoituksen ja takuiden myöntämisen lisäksi se tekee suoria pääomasijoituksia kehityskelpoisiin yrityksiin kehittyville markkinoille. Vuonna 2017/2018 IFC teki sijoituksia 23,3 miljardilla dollarilla, joista 11,7 miljardia dollaria oli muilta sijoittajilta mobilisoituja varoja. IFC:llä on sijoituksia 366 eri projektissa 74 eri maassa. Suomi on sijoittanut 114 miljoonaa euroa IFC:n hallinnoimaan Suomi–IFC-ilmastorahastoon, josta löytyy lisätietoa kappaleesta 3.4 (s. 32). IFC ei suoraan rahoita pieniä hankkeita tai pk-sektoria, vaan keskittyy suurempiin hankkeisiin. IFC kuitenkin rahoittaa pankkeja ja rahastoja (*financial intermediaries*), joiden asiakkaina voi olla pk-sektorin toimijoita. IFC:n How to Apply fpr Financing -verkkosivuilla esitellään rahoituksen kriteereitä, projektisykliä ja investointiehdotuksen sisältöä.

IFC AMC -varainhoitoyhtiö on IFC:n alainen vuonna 2009 perustettu yhtiö, joka mobilisoi rahoitusta ja sijoittaa kestävän kehityksen mukaisiin yhtiöihin kehittyville markkinoille. IFC AMC:n tavoitteena on tuotto ja kehitysvaikutusten aikaansaaminen. Vuonna 2017 sen sijoitussitoumukset olivat 6,1 miljardia dollaria 106 kehittyvillä markkinoilla olevaan yhtiöön ja rahastoon.

6.1.9 Linkit ja Team Finland -yhteystiedot

Oppaat, ohjeet ja käsikirjat

- Pankin yleinen hankintaviitekehys: New Procurement Framework and Regulations for Projects
- Pankin hankintasivut, joista löytyy tietoa laajemmin hankinnoista pankin tasolta, tietoa tulevista ja käynnissä olevista projekteista sekä esimerkiksi hankintarekisteriin rekisteröitymisestä: Procurement for Projects and Programs
- Maastrategiat: Country Partnership Frameworks

Dokumentit

- Kuukausittainen Project Procurement Pipeline – Monthly Operational Summary (MOS) kokoaa yhteen tiedot projekteista, jotka eivät ole vielä tarjouskilpailussa. MOSista selviää, missä vaiheessa projektisykliä projektit ovat.

Hankintailmoitukset ja rekisteröintijärjestelmät

- Tiedot Maailmanpankin projekteista ovat Projects & Operations -tietokannassa. Projekteja voi selata esimerkiksi sektoreittain.
- Myös YK:n DevBusiness-verkkopalvelu listaa Maailmanpankin hankintailmoitukset sekä pyynnöt kiinnostuksenilmaisuihin (*Request for Expression of Interest*, REI).
- Konsultit rekisteröityvät eConsultant2 -verkkopalveluun.

Tilastot ja data

- Vuosittaiset hankintaraportit Annual Reports & Financial Statements ovat hyviä tietolähteitä siitä, mihin pyritään strategisesti keskittymään.
- Hyvin ylläpidetty projektitietokanta, josta löytyy laajasti tietoa projekteista ja sopimuksista, joita pankki on ollut rahoittamassa: Major Contract Awards

OTA **YHTEYTTÄ**

1. Business Finland

- www.businessfinland.fi
  +358 29 50 55000 (vaihde)
  Porkkalankatu 1, Helsinki

2. Ulkoministeriö

- Kehitysrahoituksen ja yksityisen sektorin yksikkö
  https://um.fi/kehitysrahoituksen-ja-yksityisen-sektorin-yksikko
  keo-50@formin.fi, +358 295 16001 (vaihde)
- Suomen suurlähetystö, Washington
  http://www.finland.org
  sanomat.was@formin.fi, +1-202-298 5800

3. Valtiovarainministeriö

- Kansainväliset rahoitusasiat
  https://vm.fi/kansainvaliset-rahoitusasiat
  valtiovarainministerio@vm.fi, +358 295 16001 (vaihde)

4. Maailmanpankki

- www.worldbank.org
  +1 202 473-1000
  1818 H Street, NW Washington, DC 20433 USA
- Suomen edustus päämajassa
  http://www.worldbank.org/en/about/leadership/directors/eds20

6.2 Aasian kehityspankkiryhmä

Aasian kehityspankki (ADB) on 67 maan omistama monenkeskinen kehityspankki. Suurin osa ADB:n hankinnoista tehdään rahoituksella, jonka ADB lainaa kohdemaille. Tämän takia hankinnat tehdään pääsääntöisesti kohdemaiden viranomaistahojen järjestäminä tarjouskilpailuna ja ADB:n hankintaprosesseja noudattaen.

Tarjouskilpailut on suunnattu yrityksille ja julkisille organisaatioille. ADB:n rahoituksella ostetaan konsulttiselvityksiä, palveluita, tuotteita, laitteita ja kokonaisia infrastruktuuriprojekteja avaimet käteen -toimituksella. ADB rahoittaa myös julkisen ja yksityisen sektorin kumppanuushankkeita, joista yleensä ei järjestetä tarjouskilpailuita. ADB rahoittaa suoraan myös yksityisen sektorin projekteja. ADB keskittyy köyhyyden vähentämiseen Aasian ja Tyynenmeren alueella tukemalla kestävää talouskasvua, sosiaalista kehitystä sekä hyvää hallintoa. Vuonna 2017 ADB:n kokonaisoperaatioiden yhteissumma oli n. 32,2 miljardia USA:n dollaria, josta tavaroita ja palveluita hankittiin n. 11,1 miljardilla dollarilla.

Päämaja: Manila, Filippiinit
Maatoimistot: 29. Euroopan toimisto sijaitsee Frankfurtissa, Saksassa.

Aasian kehityspankin (ADB) tarjouskilpailuja voittaneita suomalaisyrityksiä* 2013–2017	
Nimi	Sopimusten arvo (USD)
Niras Finland Oy	6 813 735
FCG International Oy	2 837 155
Hifab Oy	1 510 501
Compunication Oy Finland	1 385 975
Suomen ympäristökeskus	186 584

**Tai näiden Suomeen rekisteröityjä tytäryhtiöitä*

6.2.1 Miksi ADB on kiinnostava suomalaisille yrityksille?

ADB:n hankintavolyymi on vaihdellut 7 miljardista 12 miljardiin vuosina 2012–2017.

ADB:n hankinnoissa alueelliset jäsenmaat ovat vahvoilla, mutta Suomi ja muut pohjoismaat ovat pärjänneet ADB-rahoitteisten projektien tarjouskilpailuissa verrattain hyvin. Useat suomalaisyritykset ovat lisäksi toimittaneet tavaroita alihankintana.

ADB:n lainat kohdistuvat pääasiassa julkisen sektorin suuriin infrastruktuuriprojekteihin.

ADB rahoittaa suoraan myös yksityissektorin projekteja kohdemaissaan. Projektit ovat yleensä suurempia infrastruktuuriprojekteja. ADB:n rahoitus yksityissektorin projektiin ei yleensä kata koko rahoitusta, mutta se voi auttaa vivuttamaan rahoitusta esim. kaupallisilta rahoitusmarkkinoilta. Myös yksityissektorin projekteilla tulee olla kehitysvaikutuksia. Yksityissektorin projektit rahoitetaan yleensä neuvotteluteitse ilman julkista tarjouskilpailua.

6.2.2 ADB:n hankintamenettelyt

Hankintakäytännöt ja mallit ovat pitkälti samat kuin Maailmanpankilla, tosin ADB:llä on hieman keskitetympi päätöksenteko ja mm. mahdollisuus suosia paikallista tarjoajaa. ADB:n rahoittamien hankintojen täytyy noudattaa pankin sääntöjä: Procurement Guidelines. Toimeenpaneva taho kohdevaltiossa hallinnoi yleensä hankintoja muissa kuin pankin rahoittamissa teknisen tuen (TA) projekteissa.

6.2.3 ADB:n projektisykli lyhyesti

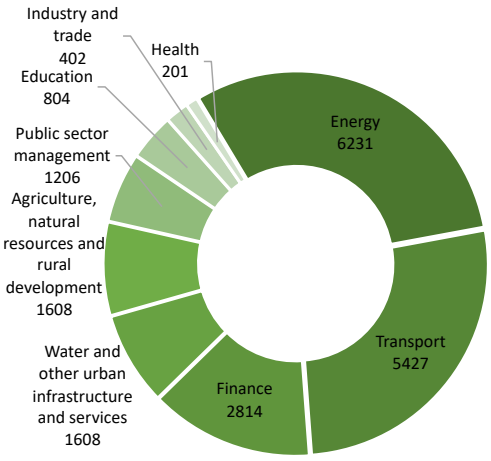
1. Maastrategiat tehdään yhdessä lainaavan maan kanssa.
2. Identifikaatio- ja valmisteluvaiheessa identifioidaan lainaavan maan kanssa toteutettavia projekteja.
3. Tämän jälkeen projekti arvioidaan ja hyväksytetään, eli ADB arvioi projektin toteutettavuuden maakäyntien ja konsulttien avustuksella ja neuvottelee lainan ehdot.
4. Kun lainoituspäätös on ADB:n osalta tehty, se julkaistaan ADB:n nettisivuilla. Tämä vaihe voi kestää erityisen pitkään eri byrokraattisten vaiheiden vuoksi.
5. Hankkeen toteutuksen hoitaa toimeenpaneva taho (*executing agency*) paikan päällä sovitun aikataulun ja säännösten mukaisesti.
6. Evaluaatio: hankkeen lopuksi ADB arvioi sen onnistumisen.

Tarkka ADB:n projektisykli täällä: Project Cycle.

6.2.4 Tavarahankinnat: Goods & Works

Useimmiten ADB käyttää tavarahankinnoissa muiden rahoittajien tapaan kansainvälistä kilpailutusta (*International Competitive Bidding,* ICB). Vaikka projekti olisi avoin kilpailu, saatetaan kuitenkin suosia paikallisia tuotteita tai toimittajia. Tarkemmin tavarahankintojen tarjouskilpailusta ADB:n sivujen kohdassa Bidding Procedures. Toimittajien tulee esivalikoitua käyttämällä *Standard Procurement Document for Prequalification of Bidders* (SPQD) -asiakirjaa. Tällä tavoin ADB varmistaa, että toimittajalla on tarvittava määrä kokemusta, referenssejä ja resursseja hankkeen toteuttamiseksi. ICB:n lisäksi ADB käyttää myös mm. seuraavia hankintatapoja: rajoitettu tai kansallinen tarjouskilpailu, *shopping*, suorahankinta ja *performance-based* -hankinta. Tarkemmin näistä hankintamuodoista löytyy tietoa ADB:n hankintaoppaasta: ADB Procurement Guidelines.

ADB:N RAHOITUKSEN JAKAUTUMINEN SEKTOREITTAIN 2017 (milj. USD)



6.2.5 Palvelut: Consulting Services

Konsulttiyritysten ja yksittäisten konsulttien tulee rekisteröityä ADB:n konsulttijärjestelmään: Consultant Management System. Yleensä konsulttien rekrytoinnin hoitaa ADB, mutta se voidaan myös delegoida lainaavan maan vastuulle. ADB:ssa vastuu on jaettu *Project user* -osastolle (jos alle 600 000 USD hankinta) ja *Central Operations Services* -toimistolle (jos TA konsulttihankinta yli 600 000 USD).

Vuosittaiset Business Opportunities Fair -tapahtumat ovat hyvä tilaisuus verkostoitua sekä pankin henkilökunnan että muiden alalla operoivien toimijoiden kanssa. Tapahtumien ulkopuolella kannattaa pyrkiä myös vierailemaan ADB:n päämajassa, muissa konttoreissa ja projekteista vastaavilla osastoilla. Suomesta käsin yhteyksien luomisen voi aloittaa esimerkiksi liittymällä ADB:n ammattilaisverkostoihin LinkedInissä: ADB Consultants Network ja ADB Suppliers Network.

Jos yrityksellä ei ole kaikkea vaadittavaa kokemusta, kannattaa ottaa yhteyttä vahvempaan yritykseen ja pyrkiä pääsemään kumppaniksi tekemään osa työstä. Tätä kokemusta voi käyttää jatkossa referenssinä.

6.2.6 Linkit ja Team Finland -yhteystiedot

Strategiat ja hankintasäännöt

- ADB:n Strategy2020 asettaa pankin strategiset painopisteet vuoteen 2020 asti: talouskasvu, ympäristön kannalta kestävä kasvu sekä alueellinen integraatio.
- Hankintasäännöt: ADB Procurement Policy
- Maastrategiat: Country Planning Documents valmistellaan yhdessä lainaavan maan kanssa. Painottuvat lainaavan maan kehitysprioriteetteihin, tehdään yleensä 3–5 vuodeksi. Hyödyllisiä yrityksen pidemmän aikavälin suunnittelussa.

Oppaat, ohjeet ja käsikirjat

- ADB:n Business Opportunities -sivuilta löytyy kattavasti tietoa sekä tavarantoimittajille että konsulteille. Osiossa on linkit projektisuunnitelmiin ja projektidokumentteihin.
- Usein kysyttyjä kysymyksiä: ”How-Tos” tavarantoimittajille ja konsulteille
- Yksityiskohtaiset ohjeet konsulteille Kanadan Filippiinien suurlähetystön julkaisussa: Winning Consulting Service Contracts at the Asian Development Bank
- Pankin konsulttikäsikirja: Consulting Services Operations Manual
- ADB:n tarjousten arviointikriteerit: Guide on Bid Evaluation
- Lisätietoa ADB:n rahoituksesta suoraan yksityisen sektorin projekteihin: Private Sector Financing
- Lisätietoa pankin sisäisistä hankinnoista: Institutional/Corporate Procurement

Hankintailmoitukset ja rekisteröintijärjestelmät

- Hankintailmoitukset: Procurement Notices
- Mahdollisuudet konsulteille: Consulting Opportunities
- Rekisteröintijärjestelmä konsulteille: ADB Consultant Management System

OTA **YHTEYTTÄ**

1. Business Finland

- www.businessfinland.fi
  +358 29 50 55000 (vaihde)
  Porkkalankatu 1, Helsinki

2. Ulkoministeriö

- Kehitysrahoituksen ja yksityisen sektorin yksikkö
  https://um.fi/kehitysrahoituksen-ja-yksityisen-sektorin-yksikko
  keo-50@formin.fi, +358 295 16001 (vaihde)

3. Aasian kehityspankki

- www.adb.org
  +63 2 632 4444, +63 2 636 2444
  6 ADB Avenue, Mandaluyong City 1550, Metro Manila, Philippines
- Suomen edustus päämajassa:
  https://www.adb.org/publications/finland-fact-sheet
- ADB:n Euroopan toimisto
  adbero@adb.org, +49 69 2193 6400
  Barckhausstr. 1, 60325 Frankfurt, Germany

6.3 Afrikan kehityspankkiryhmä

Afrikan kehityspankin lisäksi kehityspankkiryhmään (African Development Bank Group, AfDB) kuuluvat African Development Fund (ADF) ja Nigeria Trust Fund (NTF).

Suurin osa AfDB:n hankinnoista tehdään rahoituksella, jonka AfDB lainaa kohdemaille. Tämän takia hankinnat tehdään pääsääntöisesti kohdemaiden viranomaistahojen järjestäminä tarjouskilpailuna ja AfDB:n hankintaprosesseja noudattaen. Tarjouskilpailut on suunnattu yrityksille ja julkisille organisaatioille. AfDB:n rahoituksella ostetaan konsulttiselvityksiä, palveluita, tuotteita, laitteita ja kokonaisia infrastruktuuritoimituksia avaimet käteen -periaatteella. AfDB rahoittaa suoraan myös yksityisen sektorin projekteja.

Päämaja: Abidjan, Norsunluurannikko
Tehtävä: Edistää Afrikan kestävää taloudellista ja sosiaalista kehitystä sekä vähentää köyhyyttä. Rahoittaa Afrikan maita sekä yksityistä sektoria. Suurin infrastruktuurin rahoittaja Afrikassa.
Maatoimistot: 37. AfDB:n virallisia kieliä ovat ranska ja englanti. Suurin osa AfDB:n henkilökunnasta on kaksikielisiä. Euroopassa ei ole AfDB:n toimistoa.

Vuonna 2017 AfDB:n operatiivinen toiminta oli 8,7 miljardia USD, josta tavaroita ja palveluita hankittiin yli kahdella miljardilla. Suomi on ollut AfDB:n jäsen vuodesta 1982 ja rahoittaa Afrikan kehityspankin sekä Afrikan kehitysrahaston toimintaa miljoonilla vuosittain.

Aasian kehityspankin (ADB) tarjouskilpailuja voittaneita suomalaisyrityksiä* 2013–2017	
Nimi	Sopimusten arvo yhteensä (USD**)
Hifab Oy	109 093

** Tai näiden Suomeen rekisteröityjä tytäryhtiöitä*
*** Muunnettu UA-valuutasta dollareiksi syyskuun 2018 kurssilla*

6.3.1 Miksi AfDB on kiinnostava suomalaisille yrityksille?

Afrikan kehityspankin hankintavolyymi n. 2–3 miljardia USD vuodessa. Suomalaisyritysten toimitukset AfDB:lle ovat olleet vähäisiä. Toimituksia on ollut enemmän AfDB:n lainoittamissa projekteissa suoraan yksityiselle sektorille. Tarjouskilpailuhankintojen lisäksi AfDB rahoittaa myös yksityissektorin projekteja kohdemaissaan. AfDB:llä on myös mukana lukuisissa erilaisissa rahastoissa ja aloitteissa muiden kehitysrahoittajien kanssa.

Suomen, Ruotsin, Norjan ja Tanskan osuudet AfDB:n hankinnoista 2012–2017 (milj. USD)						
	2012	2013	2014	2015	2016	2017*
Suomi	0	0,1	0	0	0	0
Ruotsi	0,008	20,2	2,1	0,4	0	0,07
Norja	0	0	0	0,9	0	0
Tanska	0,2	98,0	2,4	5,7	111,4	0
AfDB kaikki	2 188	2 793	2 082	2 293	2 402	422

**toukokuuhun 2017 asti*

Päähankinta-alueet ovat energia, kuljetukset, vesihuolto ja maatalous. AfDB:n strategia rakentuu viidestä pääprioriteettialueesta, jotka ovat *Light up and power Africa* (energia), *Industrialize Africa* (raskas teollisuus), *Feed Africa* (maatalous ja maaseutukehitys), *Integrate Africa* (telekommunikaatio ja liikenne) ja *Improve the Quality of Life for the People of Africa* (sosiaalisektori, ml. koulutus, terveys, vesi ja sanitaatio).

AfDB rahoittaa muun muassa projekteja, ohjelmia ja tutkimusta. Se on Afrikan alueen asiantuntija ja aktiivinen mm. maaseudun ja harvaan asuttujen alueiden valaistus- sekä vesihankkeissa. Keskeisin rahoituskohde on kohdevaltioiden infrastruktuuri sekä vesihuolto-, kuljetus-, telekommunikaatio-, terveys-, koulutus-, maatalous- ja ympäristösektorit.

6.3.2 AfDB:n hankintamenettelyt

Hankintakäytännöt ja -mallit ovat pitkälti samat kuin Maailmanpankilla. Lainaava maa on vastuussa hankinnoista, mutta AfDB arvioi ja seuraa hankintoja.

6.3.2.1 AfDB:n projektisykli lyhyesti

1. Maastrategiat, yleensä 5 vuotta. Näissä mukana alustava projektilista (*Indicative Project Pipeline*), johon kannattaa tutustua.
2. Toteutettavien hankkeiden identifikaatio yhdessä lainaajamaan kanssa maan kehitystavoitteiden saavuttamiseksi. Tehdään toteutettavuusarviointeja. Pankin maa- ja aluetoimistojen asiantuntijoita kannattaa yrittää tavata.
3. Valmistelu: jos pankki kiinnostuu projektin rahoittamisesta, se arvioi sen toteutettavuutta. Tämä voi viedä monta vuotta, ja viivästyminen on yleistä. Raja identifikaatio- ja valmisteluvaiheen välissä on hatara. Tässä vaiheessa kuitenkin luodaan tärkeimmät raamit hankinnoille. Yrityksen kannattaa yrittää tavata sekä pankin maa- ja aluetoimistojen asiantuntijoita sekä kohdemaan viranomaisia.
4. Arviointi tapahtuu pankin toimesta. Tässä vaiheessa julkaistaan *Project Appraisal Report* -dokumentti, jossa on tietoa siitä, mitä projekti sisältää. Kun *Project Appraisal Report* on valmiina tai kun se on johtokuntakäsittelyssä eli hyväksymisvaiheessa, niin hankintasuunnitelmat ovat jo pitkällä ja joissain tapauksessa jopa osittain toteutettu ns. *Advancement Procurement Actions* -puitteissa. Löytyvät AfDB:n nettisivuilta, jos projekti on hyväksytty.
5. Toimeenpano: Lainaava maa vastuussa. Tapahtuu kilpailutus hankinnoista. *General Procurement Notice* (GPN) julkaistaan AfDB:n Procurement-sivulla ja YK:n DevBusiness-palvelussa projektin hyväksymisen jälkeen. Asiakirjassa on tiedot toimeenpanevasta tahosta ja hankintakategoriat.
6. Evaluaatio.

Tarkka projektisykli täällä: AfDB Project Cycle

6.3.3 Pankin ja lainaavan maan roolit ja vastuut

Myös AfDB:n kohdalla on tärkeää ymmärtää roolit ja vastuunjako pankin ja lainaavan maan toimeenpanevan tahon välillä. Kun pankki lainaa rahaa kehittyvälle maalle, on yleensä projektin toimeenpaneva taho osa jonkin lainaavan maan valtion organisaatiota. Pankin henkilökunta kuitenkin hyväksyy toimeenpanevan tahon lähettämän alustavan listan yrityksistä (*shortlist of companies*). Kun yritys tapaa pankin asiantuntijoita, tulisikin sen tarjota lyhyt esittely erikoisosaamisestaan ja pyrkiä varmistamaan pääsy esivalittujen yritysten listalle.

6.3.4 Tavarahankinnat

Pääasiallinen hankintamuoto on kansainvälinen kilpailutus ICB. Käytössä on myös *National Competitive Bidding* (NCB), *Limited International Competition*, *International or Local Shopping* sekä *Directly Negotiated Purchase* -hankintamuodot. NCB:tä käytetään yleensä pieniin hankintoihin, joista kansainvälisten toimittajien ei uskota olevan kiinnostuneita. *International* tai *National Shopping* -muotoja taas käytetään ostettaessa saatavilla olevia standarditavaroita ja hyödykkeitä. Tarkempi ohjeistus täällä: Rules and Procedures for Procurement of Goods and Works.

6.3.5 Konsulttipalvelut

Käytetään paljon valmistelu- ja toimeenpanovaiheessa. Toimeenpaneva maa hankkii käyttäen listaa esivalituista palveluntarjoajista. Suuret hankinnat ovat yksityiskohtaisia ja pitkiä (keskimäärin 14 kk). Tarkempi ohjeistus: Rules and Procedures for the Use of Consultants.

6.3.6 Pankin omat hankinnat ja rahoitus suoraan yksityiselle sektorille

Suurin osa pankin omista hankinnoista (n 40 milj. USD vuosittain) tapahtuu *Institutional Procurement and Logistics* -yksikön toimesta ja pieni osa maatoimistojen kautta. Pankin sisäisistä hankinnoista kiinnostuneille on oma portaali: vendor kiosk.

Pankki rahoittaa lisäksi itse identifioimiaan projekteja suoraan yksityiselle sektorille. Rahoitus kohdennetaan yleensä fyysisiin infrastruktuurihankkeisiin, kuten voimalaitos- ja vesihankkeisiin.

6.3.7 Linkit ja Team Finland -yhteystiedot

Oppaat, ohjeet ja käsikirjat

- Pankin Procurement-sivut
- Hankintasäännöt: Procurement Policies & Procedures
- Hankintaopas yrityksille: Guide to Business Opportunities

Dokumentit ja hankintailmoitukset

- Maastrategiat: Country Strategy Papers
- Hankintasuunnitelmat: Procurement Plans. Hyödyllisiä pitkän aikavälin suunnitteluun.
- General Procurement Notices
- Specific Procurement Notices
- Invitations for Bids
- Expressions of Interest for Consultants

Rekisteröintijärjestelmät

- Konsulteille: E-Consultant
- Pankin sisäisiin hankintoihin: Vendor kiosk

Tilastot ja data

- Tilastot hankinnoista: Procurement Statistics

OTA **YHTEYTTÄ**

1. Business Finland

- www.businessfinland.fi
  +358 29 50 55000 (vaihde)
  Porkkalankatu 1, Helsinki

2. Ulkoministeriö

- Kehitysrahoituksen ja yksityisen sektorin yksikkö
  https://um.fi/kehitysrahoituksen-ja-yksityisen-sektorin-yksikko
  keo-50@formin.fi, +358 295 16001 (vaihde)

3. Afrikan kehityspankki

- www.afdb.org
  Avenue Joseph Anoma, 01 BP 1387 Abidjan 01, Côte d'Ivoire
- Suomen edustus päämajassa
  https://www.afdb.org/en/countries/non-regional-member-countries/finland

6.4 Latinalaisen Amerikan ja Karibian alueen kehityspankkiryhmä

Latinalaisen Amerikan kehityspankki (Inter-American Development Bank, IADB tai IDB) perustettiin vuonna 1959 edistämään Latinalaisen Amerikan ja Karibian alueen taloudellista ja sosiaalista kehitystä.

Suurin osa IDB:n hankinnoista tehdään rahoituksella, jonka IDB lainaa kohdemaille. Tämän takia hankinnat tehdään pääsääntöisesti kohdemaiden viranomaistahojen järjestäminä tarjouskilpailuna ja IDB:n hankintaprosesseja noudattaen. Tarjouskilpailut on suunnattu yrityksille ja julkisille organisaatioille. IDB:n rahoituksella ostetaan konsulttiselvityksiä, palveluita, tuotteita, laitteita ja kokonaisia infrastruktuuritoimituksia avaimet käteen -periaatteella. IDB:n alaiset IDB Invest ja Multilateral Investment Fund (MIF) rahoittavat suoraan myös yksityisen sektorin projekteja.

Vuonna 2017 IDB:n rahoittamien projektien volyymi oli n. 11,4 miljardia USD, josta tavaroita ja palveluita hankittiin n. 3,6 miljardin edestä. Pankki on alueellaan suurin kehitysavun antaja. Suomi on IDB:n jäsen ja rahoittaa pankkia vuosittain.

Päämaja: Washington, D.C.
Tehtävä: Köyhyyden ja eriarvoisuuden vähentäminen Latinalaisen Amerikan ja Karibian alueella. Fokuksena terveys, koulutus ja infrastruktuuri. Kestävää ja ilmastoystävällistä kehitystä.
Rahoitettavat alueet: Latinalaisen Amerikan kehittyvät maat (IDB) ja yksityinen sektori (IDB Invest, MIF).
Maatoimistot: 26. Euroopan maatoimisto sijaitsee Madridissa, Espanjassa.

IDB:n tarjouskilpailuja voittaneita suomalaisyrityksiä* 2012–2017	
Nimi	Sopimusten arvo yhteensä (USD)
Indufor Oy	569 000 (v. 2012)

**Tai näiden Suomeen rekisteröityjä tytäryhtiöitä*

6.4.1 Miksi IDB on kiinnostava suomalaisille yrityksille?

Latinalaisen Amerikan ja Karibian kehityspankin hankintavolyymi on vaihdellut n. 2,8–6,5 miljardin välillä vuosittain. Vuosittain pankissa on 20 000–30 000 mahdollisuutta yrityksille ja konsulteille, jotka toimivat IDB:n rahoittamissa projekteissa Latinalaisessa Amerikassa ja Karibialla. Suomalaiset yritykset ovat viime vuosien aikana voittaneet pääasiassa konsulttihankintoja. Ennen vuotta 2010 on ollut myös tavaratoimituksia.

Päähankinta-alueet: kuljetus, energia, vesihuolto. Hankintakäytännöt heijastelevat IDB:n jäsenmaiden intressejä ja tarpeita. Yritysten tulisi keskittyä hankintoihin maatasolla ja sektoreittain omalla erikoisosaamisalueellaan hyödyntäen myös paikallista osaamista.

6.4.2 IDB:n hankintamenettelyt

Hankintamenettelyt ovat pitkälti samat kuin Maailmanpankilla. Maailmanpankkia pienempänä kehitysrahoittajana IDB voi olla helpommin navigoitavissa. Espanjan tai portugalin kielen osaaminen on usein erittäin suuri etu.

6.4.2.1 IDB:n projektisykli lyhyesti

1. Maastrategiat suunnitellaan yhdessä lainaavan maan kanssa.
2. Valmisteluvaihe tehdään maastrategioihin nojaten. Tässä vaiheessa projektia valmistellaan ja luodaan projektin profiili, tehdään ympäristöarvioinnit jne.
3. Hyväksytys
4. Toimeenpano: lainaava maa vastuussa, mutta IDB valvoo.
5. Evaluaatio

Tarkka projektisykli: IDB – Project Cycle

6.4.3 Tavarahankinnat

IDB käyttää yleensä kansainvälistä tarjouskilpailua ICB:tä yli 5 miljoonan dollarin works-sopimuksiin ja yli 350 000 dollarin goods-sopimuksiin. Nämä rajat alittavat tavarahankinnat tehdään muilla hankintamuodoilla, usein kansallisella tarjouskilpailulla.

6.4.4 Konsulttipalvelut ja IDB:n omat sisäiset hankinnat

IDB käyttää useita eri valikointitapoja konsulttipalveluiden hankinnoissa. Yli 200 000 USD ylittävissä hankinnoissa pätevät ICB-hankintamenettelyt. Hankinnoissa painotetaan enemmän teknisiä valmiuksia, laatua ja referenssejä kuin hintaa. Näitä hoitavat IDB:n *Administrative Services-* ja *Corporate Procurement* -osastot. Yli 50 000 USD ylittävät hankinnat täytyy kilpailuttaa. Toimittajien täytyy täyttää ja lähettää Supplier Registration Form -kaavake.

6.4.5 Rahoitus suoraan yksityiselle sektorille

IDB Invest tekee yhteistyötä yksityisen sektorin ja valtion yhtiöiden kanssa Latinalaisessa Amerikassa ja Karibialla tarjoamalla erilaisia neuvonta- ja rahoituspalveluita kuten lainoja, pääomasijoituksia ja takuita. IDB Investillä on useita erilaisia rahastoja ja yhteistyötä muiden kansainvälisten kehitysrahoittajien kanssa mm. ilmastorahoitukseen liittyen. Kuten muutkin kohdemaiden yksityisen sektorin investointeihin suunnatut kehitysrahoittajat (mm. Finnfund, IFC), IDB Invest tavoittelee sijoituksillaan vivuttavansa yksityisen sektorin rahoitusta kestävän kehityksen mukaisiin kaupallisesti kannattaviin investointeihin. Suomalaiset yritykset voivat tarjota palveluita IDB Investille mm. projektien tekniseen kehittämiseen liittyen, IDB Investin sisäisiin tarpeisiin sekä projektien hallinnollisiin palveluihin liittyen. Suomalaiset yritykset voivat myös olla yhteydessä IDB Investiin, jos ne ovat esim. kehittämässä suurempaa investointihanketta sen kohdemaassa.

6.4.6 Linkit ja Team Finland -yhteystiedot

Oppaat, ohjeet ja käsikirjat

- Pankin hankintasivut: Project Procurement
- Opas IDB:n sisäisiin hankintoihin: IDB Supplier Guide

Hankintailmoitukset

- IDB:n hankintailmoitukset: Procurement Notices

Tilastot ja data

- Tilastot aiemmista hankinnoista: IDB Awarded Contracts (yläreunan painike)
- Pankin vuosiraportit ovat myös hyvä tietolähde aiemmin käytetystä rahoituksesta: IDB Annual Reports ja erikseen vuosiraporttien sivuilta löytyvät *Financial Statements*.

OTA **YHTEYTTÄ**

1. Business Finland
- www.businessfinland.fi
  +358 29 50 55000 (vaihde)
  Porkkalankatu 1, Helsinki

2. Ulkoministeriö
- Kehitysrahoituksen ja yksityisen sektorin yksikkö
  https://um.fi/kehitysrahoituksen-ja-yksityisen-sektorin-yksikko
  keo-50@formin.fi, +358 295 16001 (vaihde)

3. Latinalaisen Amerikan kehityspankki
- https://www.iadb.org
  +1 202 623-1000, +1 202 623-3096
  1300 New York Avenue, N.W., Washington, D.C. 20577, USA
- Suomen kuvernööriedustaja IDB:ssä: https://www.iadb.org/en/about-us/board-governors
- Suomen johtokuntaedustaja IDB:ssä: https://www.iadb.org/en/about-us/executive-directors-and-alternate-executive-directors%2C1327.html
- IDB Office in Europe
  https://www.iadb.org/en/office-europe/idb-office-europe
  IDBEurope@iadb.org, +34 91 364 69 50
  Calle de Bailén 41 Madrid, 28005 España
- IDB Invest
  https://www.idbinvest.org/en
  communications@idbinvest.org
  1350 New York Avenue, NW, Washington DC, 20577, USA
- Suomen johtokuntaedustaja IDB Investissä: https://www.idbinvest.org/en/countries/finland

KEHITYSPANKKIEN **TARJOUSKILPAILUIHIN**

osallistuminen lyhyesti

1. Preparation
- Research IFI and government strategies
- Develop ”sales material” and use cases to communicate unique offerings to identified gaps and needs

2. Engage in the preparatory phase
- 18–24 months commitment
- Track project pipeline & discuss on specs
- Meet with IFI country office (possibly also IFI HQ)
- Meet with the PIU
- Dedicate Senior Presence
- Position yourself as technical partner in development
- Look for reputable local partners
- Use BF and embassy resources for contacting

3. After the introduction in preparatory phase
- Expand to HQ staff
- After initial meetings in the country, return every quarter
- Position yourself as long-term partner
- Create a local partner network for market intelligence, relationship management, and project implementation support

6.5 Aasian infrastruktuuri- ja investointipankki

AIIB on Pekingissä sijaitseva kansainvälinen rahoituslaitos, joka aloitti toimintansa 2016. AIIB:n aloituspääoma oli 100 miljardia dollaria. AIIB:n rahoitus projekteille kanavoidaan lainojen, pääomasijoitusten ja takausten muodossa. Suomalaiset yritykset voivat osallistua AIIB:n rahoittamien projektin tarjouskilpailuihin, joissa hankitaan tuotteita, palveluita ja infrastruktuurin rakentamispalveluita.

AIIB:n tehtävänä on tukea taloudellista kehitystä, luoda vaurautta ja edistää alueellista yhteistyötä Aasiassa investoimalla infrastruktuurihankkeisiin. AIIB:ssä on 87 jäsentä. Suomi liittyi jäseneksi 2016. AIIB järjestää tarjouskilpailuita projektien hankintoihin liittyen ja ostaa palveluita omiin organisatorisiin tarpeisiinsa ja erillisiin konsulttitoimeksiantoihin.

Vuoden 2019 alkuun mennessä AIIB on antanut lainoja yhteensä 6,4 miljardia dollaria. Suurimmat lainojen saajat ovat Intia (28 %), Turkki (13 %), Indonesia (11 %), Azerbaidžan (10 %) ja Egypti (8 %). Suurimmat rahoitettavat sektorit ovat energia (41 %), liikenne (29 %) sekä kaupunki/vesi/sanitaatio (19 %).

6.5.1 Linkit ja Team Finland -yhteystiedot

Oppaat, ohjeet ja käsikirjat

- Pankin hankintasivut: Project Procurement

Hankintailmoitukset

- Ehdotetut hankkeet: Proposed Projects
- Hyväksytyt hankkeet: Approved Projects
- AIIB:n hankintailmoitukset: Procurement Notices
- AIIB:n sisäiset hankinnat: Corporate Procurement Opportunties
- AIIB:n konsulttihankinnat: Consulting Services

Tilastot ja data

- AIIB:n vuosiraportti: Annual Report 2017

OTA **YHTEYTTÄ**

1. Business Finland

- www.businessfinland.fi
  +358 29 50 55000 (vaihde)
  Porkkalankatu 1, Helsinki

2. Valtiovarainministeriö

- Kansainväliset rahoitusasiat
  https://vm.fi/kansainvaliset-rahoitusasiat
  valtiovarainministerio@vm.fi, +358 295 16001 (vaihde)

3. Aasian infrastruktuuri- ja investointipankki

- www.aiib.org
  information@aiib.org, +86 10 8358 0000
  B-9 Financial Street, Xicheng District, Beijing 100033, China
- Suomen kuvernööriedustaja:
  https://www.aiib.org/en/about-aiib/governance/board-governors/index.html
- Suomen edustaja johtokuntatoimistossa:
  https://www.aiib.org/en/about-aiib/governance/board-governors/index.html

7

7 YK-järjestöjen rahoitusmahdollisuudet

Suomi on aktiivinen YK:n jäsen ja rahoittaa YK-järjestöjä vuosittain kymmenillä miljoonilla euroilla. YK on maailmanlaajuinen ostaja, jonka hankintojen volyymi on 15–17 mrd. USD/vuosi. YK tekee hankintansa hajautetusti hyvin erilaisilta aloilta. YK:n sihteeristö, rahastot, ohjelmat ja erityisjärjestöt vastaavat omista hankinnoistaan ja tekevät ne joko keskitetysti päämajojensa ja palvelukeskusten kautta tai suoraan kentällä.

7.1 YK-järjestöjen hankinnat

Suomalaisten yritysten kannalta YK-hankinnat eroavat kehityspankkien hankinnoista siten, että YK:n hankinnat ovat pääsääntöisesti tuotteita ja palveluita ja harvemmin infrastruktuurihankkeita. Lisäksi YK:n hankinnat ovat yleensä lahjarahoitukseen perustuvia hankintoja eivätkä lainoja kuten kehityspankeilla. Tämän takia YK-hankinnoissa ei yleensä samalla tavalla seurata kohdemaan hankintalainsäädäntöä kuin kehityspankkien hankinnoissa.

Kohdemaan viranomaiset ovat yleensä mukana määrittelemässä hankintatarvetta kuten kehityspankkienkin projekteissa ja ne voivat olla myös arvioimassa tarjouksia. YK ja sen järjestöt ovat luotettavia yhteistyökumppaneita. Kaikissa YK-hankinnoissa, kuten muidenkin rahoittajien hankinnoissa, kestävän kehityksen tavoitteiden (SDG) täyttyminen korostuu enenevästi.

Tässä luvussa esiteltävien YK-järjestöjen tavanomaisten hankintojen lisäksi YK-järjestöillä on useita erilaisia innovatiivisia yhteistyö- ja toimintamalleja, joista lisää kappaleen lopussa.

7.2 Mitä YK-hankinnat voivat tarjota suomalaisyrityksille?

YK on potentiaalisesti iso markkina suomalaisyrityksille. Vuonna 2017 YK-järjestöt hankkivat tavaroita ja palveluita yli 18 miljardilla dollarilla. Suomalaisyritysten tavaroita ja palveluita ostettiin n. 9,3 miljoonaalla dollarilla. Tällä volyymilla Suomi ylsi kokonaistilastossa sijalle 128 yhteensä 223 maasta. Tässä YK:n julkaisemassa tilastossa ei kuitenkaan ole huomioitu suomalaisten yritysten alihankintatoimituksia. Esimerkiksi muutama vuosi sitten Bayer Oy toimitti Suomesta suoraan YK:lle, ja nämä toimitukset näkyivät merkittävän kokoisena tilastoissa. Nykyisin Suomessa valmistettujen tuotteiden toimitukset YK:lle kirjataan Bayerin Saksassa olevan yrityksen alaisiksi eivätkä ne siten näy suomalaisena toimituksena YK:lle.

YK-hankintoja voi tavoitella suoraan, mutta YK:n kanssa voi yrittää saada aikaan myös pitkäaikaisen LTA-toimitussopimuksen (ks. Naps-case s. 15), suomalainen yritys voi yrittää päästä alihankkijaksi/toimittajaksi yritykselle, joka toimittaa säännöllisesti YK:lle tai YK:n kanssa voi pilotoida ja rakentaa kumppanuuksia, jotka voivat luoda pohjaa kaupalliselle yhteistyölle.

YK:n tarjouskilpailuja voittaneita suomalaisyrityksiä* 2013–2017		
Nimi	Sopimusten arvo (USD)	YK-järjestö
Bayer Oy	21 685 964	UNFPA
NAPS Solar Systems Oy	9 897 553	Unicef, UNDP, WFP, UNFPA, UNHCR
EKOKEM Oy Ab	9 897 028	OPCW
Porkka Finland Oy	7 989 597	Unicef
Vaisala Oyj	3 612 362	WMO, UNDP, WFP
Verseidag Ballistic Protection Oy	2 654 565	UNOG, WFP, UNDP, UNFPA, FAO, ILO, UNHCR, Unicef
PA-HU Oy	1 435 939	Unicef
Ab Crown Products Oy	1 270 032	Unicef
Sademan Oy	1 146 407	Unicef
Amomatic Oy	837 250	UNIDO
Patria Land Services Oy	682 324	UNPD
Indufor Oy	623 257	UNDP
Scandic Hotels Oy	503 020	UNU, Unesco
Verifin	413 982	OPCW
Nordea Life Assurance Finland Ltd	293 213	IOM
Teknologian tutkimuskeskus VTT	292 000	ILO
Travellink Finland	289 592	UNU
Snowcone & Haystack Oy	265 995	UNDP
Siili Solutions Oyj	226 200	WHO
VIDERA Oy	204 621	UNDP, UNV
Hanken School Of Economics	185 783	Unicef
University of Helsinki	170 102	Unicef, OPCW
Aika Group Oy	161 221	UNIDO
Ilmatieteen laitos	156 904	UNDP
Stonesoft Co.	153 869	UNPD
LM Tietopalvelut Oy	145 857	UNU
Ani LAbsystems Ltd Oy	134 670	Unicef
Hanken School Of Economics	119 440	Unicef
FIRST CARD	119 011	UNU
Datatrio Oy	111 779	UNU
SENYA Oy	104 806	IAEA
Fortum Power and Heat Oy	96 381	IAEA
SOL Palvelut Oy	94 348	UNU
Sioen Ballistics Oy	93 615	WFP
Hanken School of Economics	83 400	Unicef
Kaarina Niemi Ltd	82 450	WHO
Funzilife Oy	70 000	UNDP
Sitra for Engineering Co	57 065	IOM
Sibesonke Oy	53 946	WFP
Image Wear Oy	53 437	Unicef
W3 Group Finland Oy	52 080	UNU
Thermo Fisher Scientific Oy	48 233	FAO

MARTELA Oyj	44 056	UNU
Rakennus Johan Aarnio Oy	43 778	UNU
Nira Pumps Oy	42 619	Unicef
Helsingin Messut	36 474	UNU
Niilo Maki Foundation	34 000	UNESCO
Megaflex Oy	30 980	UNU
Flo Apps Ltd	30 715	UNU
Magneetto Media Oy	30 248	UNU

**Tai näiden Suomeen reksteröityjä tytäryhtiöitä*

Suomi YK:n hankinnoissa 2017

- Yhteensä 9,27 milj. USD: palveluita 3,2 miljoonaa USD, tavaroita 6,1 miljoonaa USD
- Palvelut: liikenne ja logistiikka, koulutus, tutkimus ja terveydenhuolto
- Tavarat: lääketieteelliset laitteet, ICT, rakentaminen, laboratoriolaitteet, turvallisuus
- 23 eri YK-järjestöä, suurimpina Unicef, UNDP, UNIDO, UNU ja WMO
- 388 yritystä rekisteröitynyt potentiaaliseksi tarjoajaksi UN Global Marketplaceen

7.3 Mitä YK ostaa?

Volyymiltaan suurimmat sektorit vuonna 2017 olivat hallintopalvelut (21 %), terveys (20 %), liikenne- ja kuljetuspalvelut (16 %), ruoka ja maatalous (11 %) sekä rakennus ja insinööripalvelut (11 %). Konkreettisemmin tavaroista: ruoka, lääkkeet, rokotteet, kuljetusvälineet, tietokoneet ja ohjelmistot, suoja- ja majoitusratkaisut, telekommunikaatio, kemikaalit, turvallisuusvälineet ja -insinööritieto, vesi-, jätevesi-, energia- ja jätehuolto sekä erilaiset palvelut. Hankittavia palveluita ovat mm. lentopalvelut, turvallisuuspalvelut, insinööripalvelut sekä rakennus- ja konsulttipalvelut.

Tavaroita ja hyödykkeitä sekä palveluja hankitaan YK:ssa keskenään lähes yhtä paljon. Suomesta tehdyt hankinnat ovat viime vuosina painottuneet tavarahankintoihin (6,1 miljoonaa USD vuonna 2017), kun vastaavasti palveluita on hankinnoista ollut noin kolmasosa (3,2 miljoonaa USD vuonna 2017).

Vuonna 2017 suurimmat hankkijat YK:ssa olivat Unicef (3,4 miljardia USD), Maailman ruokaohjelma WFP (3,1 miljardia USD), YK:n sihteeristö UNPD (2,7 miljardia USD) ja YK:n kehitysohjelma UNDP (2,1 miljardia USD). Unicefin avainhyödykkeitä ovat rokotteet, malariaverkot, lääkkeet, ravintotuotteet, hoitotarvikkeet ja -laitteistot, vesi- ja sanitaatiotuotteet sekä koulutustarvikkeet. WFP hankkii ennen kaikkea ruoka- ja ravintotuotteita ja -palveluita sekä kuljetus- ja logistiikkaratkaisuja. YK:n sihteeristön hankinnoista 80 % tehdään rauhanturvaoperaatioiden tarpeisiin mm. ruoka-, kuljetus- ja telekommunikaatiosektoreilta. YK:n kehitysohjelma UNDP hankkii pääasiassa palveluita mm. hallinnon, tutkimuksen, insinööritiedon ja rakennuksen sekä kuljetuksen ja liikenteen aloilta.

7.4 YK:n hankintakäytännöt

YK:n hankinnoilla on neljä pääperiaatetta:

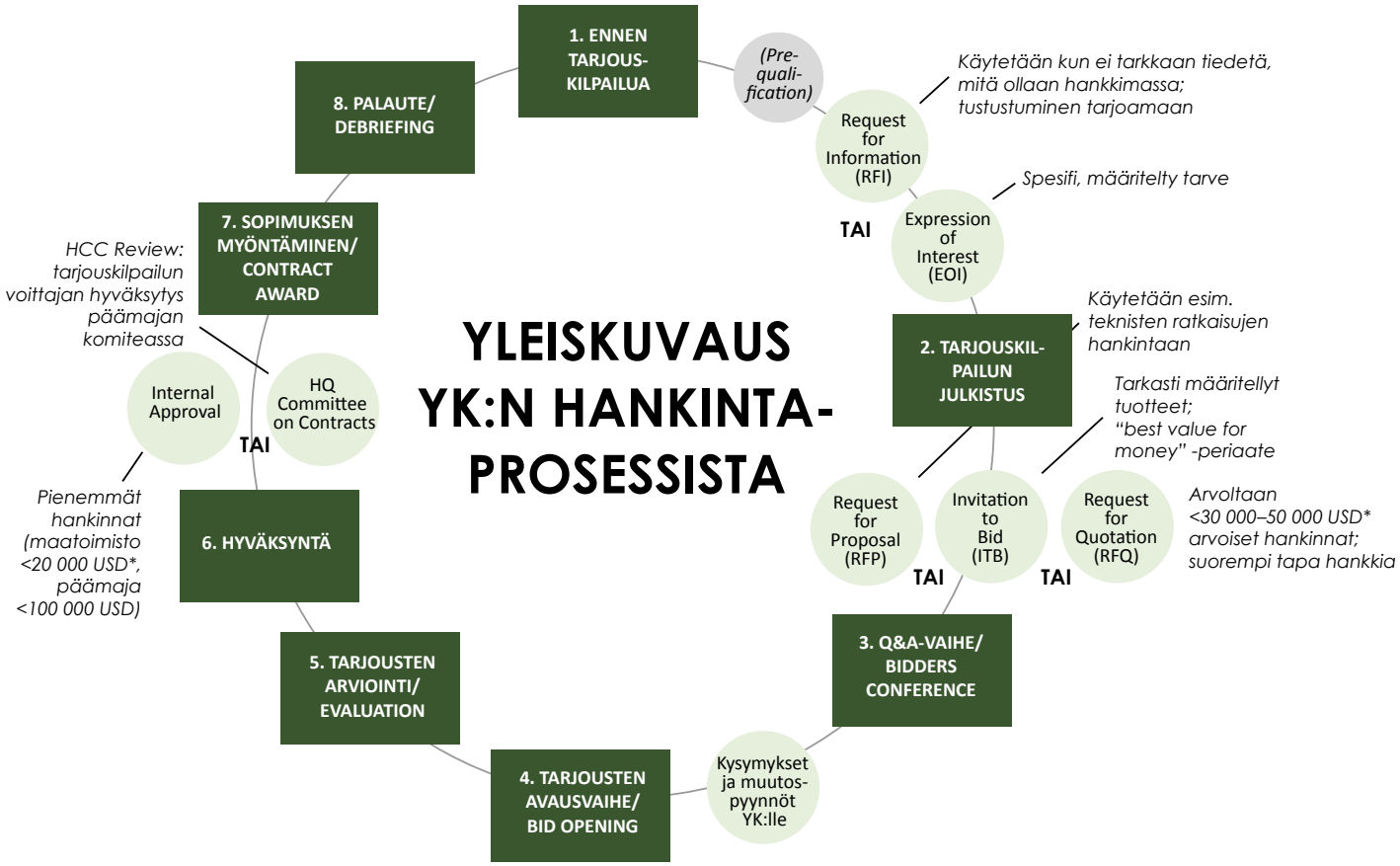
1. Hankinnat lähtevät YK:n tarpeista ja järjestöjen kohdalla kyseisen järjestön tarpeista (tarpeet tulevat kentältä).
2. Tehokas kansainvälinen kilpailu hankinnoissa.
3. Hankintaprosessi on läpinäkyvä ja kohtelu tasapuolista.
4. Haetaan kokonaistaloudellisesti parasta vaihtoehtoa, eli vain edullisin hinta ei määrittele tarjouskilpailun voittoa.

YK tekee hankintansa hajautetusti. YK:n sihteeristö, rahastot, ohjelmat ja erityisjärjestöt vastaavat omista hankinnoistaan ja tekevät ne joko keskitetysti päämajojensa ja palvelukeskusten kautta tai suoraan kentällä. Esimerkiksi YK:n hankintajärjestö UNOPS, jonka pääkonttori on Kööpenhaminassa, tekee hankintoja keskitetysti muille YK-järjestöille.

Suomi on pyrkinyt aktiivisesti lisäämään YK:n tekemien hankintojen määrää Suomesta. Suomalaisyrityksiä on kannustettu tutustumaan YK-markkinoihin ja osallistumaan YK:n tarjouskilpailuihin. Suomalaisyritysten kannalta kiinnostavia järjestöjä voivat olla esimerkiksi teknologia- tai järjestelmähankintoja tekevät järjestöt. YK:n sihteeristö, UNOPS sekä UNDP tekevät YK-järjestöissä käytettyjen teknisten ratkaisujen määrittelyt (*Terms and Conditions for System Agreements*), joita muut järjestöt ja aluetoimistot käyttävät omissa hankinnoissaan. Avain näihin hankintoihin on esitellä omat ratkaisut esimerkiksi kolmen edellä mainitun organisaation hankinta-asiantuntijoille (*procurement officers*) ja varmistaa, että ne ovat mukana hyväksyttävissä ratkaisuissa. Muita Suomen kannalta kiinnostavia mahdollisuuksia ilmenee esimerkiksi telekommunikaation saralla, terveyden alan tuotteissa ja palveluissa, polttoaineissa, perusteollisuuden sekä kenttätoimintojen innovatiivisissa ratkaisuissa, e-palveluiden kehittämisessä tai ympäristövaikutusten vähentämisessä.

Linkkejä eri YK-järjestöjen hankintasivustoille on listattu liitteeseen 5 – Muita YK-järjestöjä. YK:n hankintoja käsitteleviä tilastoja esitellään liitteessä 6 – Tilastoja YK:n hankinnoista.

Hankintatoimea ohjaavat periaatteet vaihtelevat hieman järjestöittäin. Yhteiset ohjeet ja periaatteet on kerätty YK:n hankintakäsikirjaan. Etenkin rahastojen ja ohjelmien hankinnoissa painottuvat kestävyyden periaatteet. Samoin ne arvostavat innovatiivisuutta tarjousharkinnassa.



** Raja-arvot vaihtelevat eri YK-järjestöjen välillä*
Katso hankintaprosessin tarkka kuvaus liitteestä 7 – YK:n hankintaprosessi vaiheittain (Business Finland).

NÄIN **ALOITAT**

YK-hankintojen seuraamisen

1. Identify the target UN agencies
- Study what different UN agencies are procuring
- Search Procurement Notices at UNGM (ungm.org)
- For partnering, study Contract Awards

2. Register as a vendor to UN
- Register to UNGM
- Choose your industry carefully (UNSPSC code)
- Different agencies may require different registering and have different procurement rules
- Subscribe to Tender Alert service

3. Marketing & sales
- Talk to procurement officials
- Meet the UN people in situ (country offices often specify purchases and may purchase products as services under a certain threshold value)
- Attend UN seminars and network
- All tender notices are not published globally
- Co-creation projects can be interesting way to get references
- UNTIL – Technology Innovation Lab (Otaniemi) for pilots with UN agencies
- UNOPS Possibilities Portal

Lähde: Business Finland

YK:n hankintamuodot jakautuvat seuraaviin pääkategorioihin. Hankintamuoto päätetään yleensä seuraavien pääkriteerien perusteella: 1) hankinnan arvo, 2) minkälaisista tuotteista tai palveluista on kyse ja 3) mikä on hankinnan kriittisyys ja toimitusaika (nopeus).

YK:n hankintamuodot	
Expression of Interest (EOI)	Kiinnostuneita toimittajia pyydetään antamaan tietoa tuotteista, resurs-seista, edellytyksistä yms.
Request for Quotation (RFQ)	Vapaamuotoisempi hankintatapa, jota käytetään hankinnoissa, joiden arvo on alhainen (<30 000 USD*)
Invitation to Bid (ITB)	Hankintatapa, jota käytetään selvästi määritellyille tuotteille (tai palveluil-le); sopimuksen myöntäminen perustuu edullisimpaan hyväksyttävään tarjoukseen (>30 000 USD*)
Request for Proposal (RFP)	Hankintatapa, usein palveluille, sopimus myönnetään perustuen yhdistet-tyyn (painotettuun) hinnan ja teknisen ratkaisun arvioon (>30 000 USD*)
Long Term Agreement/Frame Agreement (LTA)	ITB:n tai RFP:n perusteella 2–4 vuotta. Toimittaja hyötyy jatkuvuudesta ja järjestö pyrkii vähentämään hallinnollista taakkaa.
Direct Contracting	Suorahankintoja voidaan käyttää esimerkiksi hyvin kiireisissä tilanteissa

** Raja-arvot voivat vaihdella eri YK-organisaatioiden välillä.*

Tarjoukset arvioidaan seuraavin perustein:

1. YK:n maksuehtojen ja muiden ehtojen hyväksyminen
2. Tekniset vaatimukset
3. Toimitusehdot ja aika
4. Toimituksen pohjautuminen kansainvälisiin standardeihin
5. Tukidokumenttien toimittaminen, ml. referenssit
6. Todistettu valmistuskapasiteetti ja taloudellinen vakaus
7. Hinta

Yritysten täytyy esitellä itsensä oikealla yleisölle YK:ssa. Yleensä alemman tason hankinnoista vastaavat virkamiehet (*procurement officers*) tekevät listat tarjouskilpailuun kutsuttavista yrityksistä, joten on tärkeää, että yritys on tunnettu näiden henkilöiden keskuudessa. Nämä virkamiehet tukevat projekteista vastaavia YK-kollegoitaan ja ”suosittelevat” heille projekteihin mahdollisesti sopivia ratkaisuja/yrityksiä. Hankkeesta vastaava virkamies on usein mukana määrittelemässä teknistä tarvetta, hän voi käyttää tässä teknisiä asiatuntijakollegoitaan ja he usein keskustelevat myös hankinnoista vastaavan virkamiehen kanssa. Sen sijaan johtajilla (*chiefs, directors*) tai vanhemmilla virkamiehillä on usein vain vähän tekemistä sen kanssa, mitä yrityksiä hankintaprosessiin pyydetään osallistumaan. YK-virkamiehiä kannattaa yrittää tavata eri tilaisuuksissa ja kohteliaasti pyytää palautetta jos hankintaprosessissa ei ole onnistunut.

EOI ja RFI ovat ensimmäisiä vaiheita, joiden perusteella YK kartoittaa markkinoita ja sopivia, kiinnostuneita tarjoajia hankintaan. Tämä vaihe on yleensä avoin kaikille yrityksille tai laajasti valitulle joukolle yrityksiä. Yritysten vastaukset EOI- ja RFI-vaiheeseen ovat yleistietoa, referenssejä ja kontaktitietoja, mutta ei vielä yksityiskohtaista tarjousta, hintaa tai toimitusaikataulua. EOI- ja RFI-vaiheen perusteella valitaan jatkoon ne yritykset, joille lähetetään RFQ, RFP tai ITB varsinaisen tarjouksen tekemistä varten. Näiltä yrityksiltä odotetaan kunnollisia hyvin valmisteltuja tarjouspaketteja, jotka arvioidaan ja joiden perusteella lopullisen toimittajan valinta tehdään.

Yleisesti ottaen YK toimii vakaasti (ja melko hitaasti), mutta yrityksillä, jotka ovat valmiita tarjoamaan ratkaisuja joustavasti erilaisiin tarpeisiin ja räätälöimään niitä tarvittaessa, on paremmat mahdollisuudet menestyä YK-hankinnoissa. Myös toimitusaikojen joustavuus ja tuotteiden ja palveluiden skaalautuvuus ovat YK:lle tärkeitä seikkoja.

PROJECT **SPOTLIGHT**

UM:n tuki UNOPSille vahvistaa kohdemaiden PIF-hankintakapasiteettia

Investointituki kehitysmaille (Public Sector Investment Facility, PIF) on yksi Suomen kehityspoliittisista rahoitusinstrumenteista. Sen tavoitteena on tukea kehitysmaiden julkisen sektorin investointeja, jotka ovat YK:n kestävän kehityksen tavoitteiden (SDG) mukaisia ja joissa hyödynnetään suomalaista osaamista ja teknologiaa. Investointien hankintaprosessi tapahtuu kohdemaan hankintalainsäädännön mukaisesti. UM:n rahoittaman UNOPS-hankkeen tavoitteena on tarjota mahdollisuus PIF-kohdemaille saada tukea UNOPS:lta hankintatoimensa kehittämiseksi sekä PIF-hankintaprosessin laadun varmistamiseksi. Hankkeessa perustetaan UNOPS:iin rahasto, josta PIF-kohdemaat voivat hakea tukea hankintatoimensa kehittämiseksi. Hanke on kysyntävetoinen. UNOPS ja PIF-kohdemaa sopivat keskenään UNOPS:n tuen laajuudesta. Kohdemaiden parempi hankintakapasiteetti tarkoittaa selkeämpää hankintaprosessia, johon suomalaisen yrityksen on helpompi osallistua.

Lisätietoja: Keo-50@formin.fi

YK:n hankintaprosessiin osallistuessaan yrityksen kannattaa kysyä tukea Team Finlandilta, suomalaisilta asiantuntijoilta YK:ssa tai niiltä suomalaisilta, jotka tuntevat YK-hankintaprosesseja.

7.5 YK:n projektipalvelujen toimisto UNOPS

YK:n projektipalveluiden toimisto UNOPS (United Nations Office for Project Services) tukee muiden YK-järjestöjen toimintaa tarjoamalla niille projektinhallinta-, infrastruktuuri- ja hankintapalveluja. UNOPS tarjoaa näitä myös muille kansainvälisille kehitysrahoittajille sekä yksittäisille avunantajamaille. UNOPS kehittää aktiivisesti hankintapalveluita ja edistää kestävän kehityksen ja elinkaarikustannusajattelun mukaisia hankintoja. UNOPS:n päämaja on Kööpenhaminassa.

Hankintapalveluiden lisäksi UNOPS tarjoaa neuvontapalveluja ja koulutusta sekä ylläpitää UN Web Buy Plus -palvelua. UN Web Buy Plus -palveluun on listattu yleisimpiä standardituotteita, joita kehitysrahoituksella hankitaan. Esitellyt tuotteet perustuvat kilpailutukseen. Valittujen toimittajien täytyy olla sitoutuneita kestävän kehityksen mukaiseen toimintaan, antaa tuotteille takuu ja järjestää tarvittavat myynnin jälkeiset huoltopalvelut.

UNOPS rakentaa kehitystä edistävää infrastruktuuria, kuten kouluja, sairaaloita ja teitä hauraissa ja konfliktivaltioissa, tarjoaa hankintoihin liittyvää asiantuntijuutta muille YK-järjestöille ja kehitysmaille sekä hallinnoi hankkeita ja ohjelmia parantaen samalla kehitysmaiden omia hankehallintavalmiuksia. Lisää tietoa UNOPS:ille tarjoamisesta järjestön sivuilta: Business Opportunities.

7.6 YK-sihteeristön hankintaosasto UNPD

YK-sihteeristön hankintaosasto UNPD (UN Procurement Division) osti tavaroita ja palveluita vuonna 2017 yhteensä 2,7 miljardilla dollarilla. YK-sihteeristön hankinnoista noin 80 % tehdään rauhanturvaoperaatioiden tarpeisiin mm. ruoka-, kuljetus- ja telekommunikaatiosektoreilta. UNPD järjestää vuosittain globaalisti useita hankintaseminaareja. Rekisteröityminen UNPD:n toimittajaksi tapahtuu UN Global Marketplace -sivuston kautta. Lisätietoja rekisteröitymisestä toimittajaksi löytyy myös UNPD:n omilta vendor registration -sivuilta ja liiketoimintamahdollisuuksista supplier resources -sivuilta. Suomi on aktiivinen YK:n rauhanturvaoperaatioihin osallistuja ja tukija. Suomi on esimerkiksi suunnitellut isännöivänsä rauhanturvasymposiumin vuoden 2019 aikana.

7.7 YK:n lastenrahasto UNICEF

Vuonna 2017 Unicef (United Nations Children's Fund) oli eniten hankintoja tehnyt YK-toimija. Unicefin osuus YK:n kokonaishankinnoista oli yli 18 prosenttia. Unicef on yksi maailman merkittävimmistä hätäaputoimijoista ja hätäaputarvikkeiden toimittajista. Unicefin avainhyödykkeitä ovat rokotteet, lääkkeet, malariaverkot, ravintotuotteet, hoitotarvikkeet ja -laitteistot, vesi- ja sanitaatiotuotteet sekä koulutustarvikkeet. Myös tuoteinnovaatioilla on Unicefin hankintatoiminnassa keskeinen rooli. Vuonna 2017 Unicef hankki tavaroita ja palveluita n. 3,4 miljardilla dollarilla. Suomesta vuonna 2017 Unicef teki hankintoja yhteensä 4,1 miljoonan dollarin arvosta. Tämä on yli kolmannes YK:n Suomen kokonaishankinnoista kyseisenä vuonna.

Unicef on Suomen pitkäaikainen kumppani, mikä on näkynyt myös järjestön rahoituksessa. Vuonna 2017 Suomen yleistuki Unicefille oli seitsemän miljoonaa euroa. Unicef on merkittävä humanitaarinen toimija ja huomattava osa järjestön budjetista koostuu humanitaarisesta rahoituksesta. Järjestön palveluksessa työskentelee hankintatehtävissä lähes tuhat henkilöä 94 toimistossa 89 maassa. Järjestön hankintakeskuksen päämaja (Supply Division, Supply Headquarters) sijaitsee Kööpenhaminassa. Siellä sijaitsee myös Unicefin täysautomatisoitu keskusvarasto (Global Supply Warehouse), joka on maailman suurin humanitaaristen tarvikkeiden varasto.

Unicef pyrkii hankintatoiminnallaan vaikuttamaan markkinoihin positiivisella tavalla mm. lasten hyvinvointia parantavien tavaroiden ja palveluiden saatavuuden (ml. hinta) parantamiseksi. Tähän liittyy tuki uusien tuotteiden markkinoille tuomiselle, tuotteiden testaaminen maatasolla sekä jo käytössä olevien tuotteiden kehittäminen. Kööpenhaminassa Unicefin hankintakeskuksen yhteydessä toimii innovaatioryhmä ja innovaatiolaboratorio (Innovation Lab). Samalla konseptilla toimivia innovaatiolaboratorioita on yhteensä 14 eri puolilla maailmaa. Ne ovat avoimia ajatushautomoja, jotka tarjoavat puitteet yrityksille, yliopistoille, hallituksille ja kansalaisyhteiskunnalle luoda yhdessä Unicefin kanssa luovia ja kestäviä ratkaisuja lasten ja nuorten kohtaamiin haasteisiin. Lisätietoja: For Suppliers and Service Providers. Unicefin tarvitsemat tuotteet ja palvelut: Bidding Opportunities.

7.8 YK:n kehitysohjelma UNDP

Myös YK:n kehitysohjelma UNDP (United Nations Development Programme) on YK:n suurimpia hankkijoita. Vuonna 2017 sen hankinnat olivat n. 2,1 miljardia USD. Vuonna 2017 UNDP teki Suomesta hankintoja 1,16 miljoonalla dollarilla. UNDP on YK-järjestelmässä kestävien hankintojen edelläkävijä. UNDP:n päätoimisto on New Yorkissa, mutta vastuu hankinnoista on hajautettu maatoimistoille. Yleistä tietoa UNDP:n hankinnoista: Procurement at UNDP. Hankintailmoitukset julkaistaan täällä: Procurement Notices.

7.9 YK:n innovaatiorahoitus ja kumppanuudet

YK-järjestöt ovat viime vuosina aktiivisesti kehittäneet innovaatiotoiminnan ja yritysyhteistyön malleja, joihin aktiiviset suomalaiset yritykset ja muut toimijat voivat myös pyrkiä mukaan. UN Innovation Network kokoaa yhteen YK:n innovaatiotoimijoita.

7.9.1 YK:n teknologiainnovaatiolaboratorio UNTIL

UNTIL teknologiainnovaatiolaboratoriot ovat suoraan YK-sihteeristön alaisuuteen perustettava globaali verkosto innovaatiolaboratorioita, joiden tehtävä on tuoda eri toimijat yhteen hyödyntämään uusia teknologioita ja ratkaisuita kestävän kehityksen tavoitteiden saavuttamiseksi. UNTIL toimii YK:n mandaatilla ja YK:n nimissä löytääkseen ratkaisuita kehitysmaiden ongelmiin. Kaksi ensimmäistä

PROJECT **SPOTLIGHT**

YK:n UNTIL-teknologiainnovaatiolaboratorio Espoossa

UNTIL avattiin Aalto-yliopiston kampukselle Otaniemeen v. 2018. UNTIL-teknologiainnovaatiolaboratorioiden tehtävänä on ymmärtää kehitysmaiden tarpeita ja sen perusteella yhdessä julkisen, yksityisen ja järjestösektorin kanssa kehittää niihin ratkaisuja. Eri UNTIL-toimistot ympäri maailmaa keskittyvät tiettyjen kestävän kehityksen tavoitteiden edistämiseen. Suomessa oleva UNTIL keskittyy terveyteen (SDG3), koulutukseen (SDG4), kiertotalouteen (SDG12) sekä rauhaan ja turvallisuuteen (SDG16) liittyvien kehitystavoitteiden edistämiseen. UNTIL:n ensimmäinen avaus Suomessa on yhteistyö koulutusalan startup-kiihdyttämön xEdu:n kanssa. UNTIL tekee yhteistyötä myös mm. Aalto-yliopiston ja VTT:n kanssa. UNTIL ei ole varsinaisesti projektien rahoittaja, vaan haluttu kumppani, joka on mukana arvioimassa ja kehittämässä ratkaisuita ja kykenee tarjoamaan suoraan kontakteja YK:lle sekä kohdemaiden toimijoihin. Suomi rahoittaa UNTIL:n Suomen toimistoa kolme seuraavaa vuotta.

Lisätietoja: until@un.org

UNTIL-toimistoa sijaitsevat Suomessa ja Malesiassa. UNITL voi parhaimmillaan olla erittäin merkittävä mahdollisuus suomalaiselle yritykselle saada ensimmäinen YK-referenssi, joka voi tarjota tien syvempään ja laajempaan yhteistyöhön YK-järjestöjen kanssa.

7.9.2 Innovaatiorahastot

Useilla YK-järjestöillä on omia rahastoja ja toimintamalleja, joiden kautta ne pyrkivät tekemään tiiviimmin yhteistyötä ratkaisuita tarjoavien yritysten kanssa.

UNICEF innovaatiorahasto: Unicef on kansainväliseen kehitykseen liittyvien innovaatioiden kehittämisen edelläkävijä YK-järjestelmässä. Suomen tavoitteena on lisätä innovaatioyhteistyötä Unicefin kanssa, sillä Suomella on paljon tarjottavaa ja synergioita löydettävissä. Innovaatiorahaston lisäksi yhteistyötä tehdään mm. innovaatioaiheisten tapahtumien järjestämisessä ja SLUSHin puitteissa. Unicefin innovaatiorahasto investoi avoimen datan teknologiaan, joka keskittyy lasten hyvinvointiin.

UNFPA innovaatiorahasto: UNFPA on YK:n kehitysjärjestelmän ydintoimija Suomelle tärkeissä seksuaali- ja lisääntymisterveyskysymyksissä. Suomen ja Tanskan tukeman innovaatiorahaston projektit seuraavat UNFPAn strategiaa.

Myös muilla YK-järjestöillä on innovaatioiden kehittämiseen tähtäävää toimintaa. Katso esim. UNHCR Innovation sekä UNDP Innovation.

YK-järjestöt ovat kiinnostuneita myös sellaisista yrityskumppanuuksista, joissa yritys osallistuu omalla panoksellaan hankkeen toteuttamiseen. Tällaisia ovat esimerkiksi YK:n teollistamisjärjestö UNIDO:n Public-Private-Development-Partnership (PPDP) -kumppanuudet yritysten kanssa. Niissä yritys osallistuu UNIDO:n hankkeeseen esimerkiksi tarjoamalla osaamistaan tai laitteitaan joko korvauksetta tai osittaista korvausta vastaan. Lisätietoa ohjelmasta: UNIDO Business Partnerships. Katso esimerkkejä yritysyhteistöistä täällä: Private Sector Partners. Kumppanuudet voivat avata mahdollisuuksia laajemmalle yhteistyölle järjestöjen kanssa tai edistää pääsyä kehitysmaiden markkinoille. Suomi on esimerkiksi rahoittanut UNIDO:n SADC-alueen metsäsektorin koulutusohjelmaa, johon suomalaisten pk-yritysten on ollut mahdollista tarjota osaamistaan.

7.10 Linkit ja Team Finland -yhteystiedot

Aloita: YK:n hankintaportaali United Nations Global Marketplace (UNGM) tarjoaa yrityksille keskitetysti ohjeistusta ja tietoa YK-hankinnoista ja avoimista tarjouskilpailuista. UNGM:ään rekisteröityminen on ehdoton edellytys osallistumiselle YK:n tarjouskilpailuihin. Palvelun käyttö on maksutonta.

YK:n hankintailmoituksia julkaistaan myös YK:n DevBusiness -verkkopalvelussa, jossa mukana ovat myös kehityspankit. Palvelussa on lisäksi muuta hyödyllistä tietoa, kuten informaatiota tulevista projekteista (*Bank Operational Summaries*) sekä oppaita, uutisia ja tapahtumakutsuja. DevBusiness on hyvä työkalu, jos haluaa pysyä kärryillä keskeisimpien kehitysrahoittajien mahdollisuuksista monipuolisesti. Palvelun käyttö maksaa 590 dollaria vuodessa.

Oppaat, ohjeet ja käsikirjat

- Yleisempi: The General Business Guide
- Kattava: UN Procurement Practitioner's Handbook 2017
- YK-kumppanuuksien etsimiseen ja löytämiseen: UN-Business Partnership Handbook
- Making Global Goals Local Business
- UN Business -sivut
- Vinkkejä ja step by step -ohjeita: Supplying the UN System
- Järjestökohtaiset hankintasivut löytyvät UNGM:n vasemmanpuoleisesta linkkivalikosta: Knowledge Centre > Doing Business with the UN Agencies > The UN Agencies

Strategiat ja hankintasäännöt

- YK-järjestöjen toiminta perustuu UN Global Compact -periaatteille
- Hankintayksikön periaatteet, joihin yritysten tulee sitoutua: UN Supplier Code of Conduct
- Yleiset sopimusehdot, erikseen palveluille ja tavaroille: Conditions of Contract

Hankintailmoitukset ja rekisteröintijärjestelmät

- YK:n keskitetty hankintaportaali: UN Global Marketplace. Järjestelmään rekisteröityminen on pakollista kaikille tarjoajille.
- UN DevBusiness -sivustolla julkaistaan hankintailmoituksia ja tietoa tulevista projekteista, mukana myös kehityspankit
- UNGM:n Tender Alert Servicen avulla uudet yritykselle relevantit hankintailmoitukset saa suoraan sähköpostiin niiden julkaisuhetkellä. Palvelu maksaa 250 USD/vuosi.

Tilastot ja data

- YK:n hankintoja koskevat tilastot julkaistaan vuosittain UNGM:n Annual Statistical Reports on UN Procurement -sivulla.

OTA **YHTEYTTÄ**

1. Business Finland

- www.businessfinland.fi
  +358 29 50 55000 (vaihde)
  Porkkalankatu 1, Helsinki

2. Ulkoministeriö

- YK- ja yleisten globaaliasioiden yksikkö (mm. UNPD)
  https://um.fi/yk-ja-yleisten-globaaliasioiden-yksikko
  POL-50@formin.fi, +358 0295 16001 (vaihde)
- Kestävän kehityksen ja ilmastopolitiikan yksikkö (mm. UNOPS, UNICEF, UNDP, UNTIL)
  https://um.fi/kestavan-kehityksen-ja-ilmastopolitiikan-yksikko
  Keo-90@formin.fi, +358 0295 16001 (vaihde)
- Suomen pysyvä YK-edustusto (mm. UNPD, UNICEF, UNDP)
  http://www.finlandun.org, sanomat.yke@formin.fi, +1 212 355 2100
  Permanent Mission of Finland to the United Nations, 605 Third Avenue, 35 Floor, NEW YORK, NY 10158, USA
- Suomen pääkonsulaatti, New York (Team Finland -työ)
  http://www.finland.org, sanomat.nyc@formin.fi, +1 212 750 4400
  Consulate General of Finland, 605 Third Avenue, 35 Floor, NEW YORK, NY 10158, USA
- Suomen pysyvä edustusto Geneve (mm. humanitaariset YK -järjestöt, ICRC/IFRC)
  http://www.finlandmission.ch, sanomat.gen@formin.fi, +41-22-919 4242
  Mission Permanente de la Finlande, Avenue de France 23, Case Postale 198, 1211 Genève 20, Suisse
- Suomen suurlähetystö, Kööpenhamina (mm. UNOPS)
  www.finland.dk, sanomat.kob@formin.fi, +45-3313 4214

3. YK-organisaatiot (vain osa)

- UN Global Marketplace: www.ungm.org
- UN Procurement Division: https://www.un.org/Depts/ptd/
- UNOPS: https://esourcing.unops.org/#/
- UNICEF: https://www.unicef.org/supply/index_procurement_services.html
- UNDP: http://procurement-notices.undp.org/
- UNTIL: https://until.un.org/content/until-lab-locations

8

8 Temaattinen kehitysrahoitus ja kumppanuudet

Suurimpien kehitysrahoittajien lisäksi on olemassa myös muita kehitysrahoituslaitoksia, erilaisia ohjelmia, temaattisia rahastoja ja kumppanuusmalleja, jotka voivat tarjota mahdollisuuksia tutustua markkinoihin ja saada referenssejä muuta kautta kuin perinteisesti tarjouskilpailuun osallistumalla.

8.1 Ilmastorahoitus

Suomi tukee kansainvälisten ympäristöjärjestöjen ja -rahastojen toimintaa. Yhteistyöllä vahvistetaan kehitysmaiden omia ympäristötoimia sekä kehitetään monenkeskisiä ympäristösopimuksia ja edistetään sopimusvelvoitteiden toimeenpanoa. Vuonna 2009 sovittu pitkän tähtäimen globaali yhteiskansallinen ehdollinen sitoumus ilmastorahoitukseen on 100 mrd. USD vuodessa vuoteen 2020 asti. Rahoituksen lähteinä ovat julkinen ja yksityinen rahoitus sekä innovatiiviset rahoituslähteet.

Suomi–IFC-ilmastorahasto on v. 2017 kehitysyhteistyön finanssijoitusrahalla perustettu rahasto. Se tukee uusiutuvan ja puhtaan energian ratkaisuja sekä ilmastohankkeita kehitysmaissa Pariisin ilmastosopimuksen mukaisesti. 114 miljoonan euron määrärahat sijoitetaan ilmastohankkeisiin vuosina 2017–2022. Rahasto on esitelty tarkemmin kappaleessa 3 s. 32. Lisätietoja: https://um.fi/suomi-ifc-ilmastorahaston-mahdollisuudet-yrityksille

Vihreä ilmastorahasto (GCF): Suomen tavoitteena on tukea rahaston kautta kehitysmaiden vähähiilistä ja ilmastokestävää kehitystä. Rahastoon on tehty merkittäviä rahoituslupauksia ja kokonaisrahoitussummaa (selvityksen kirjoitushetkellä yhteensä 10,3 miljardia USD) voi seurata tästä linkistä. GCF:llä on akkreditoituja toimijoita (*accredited entity*), joiden kautta hankkeita voidaan kehittää GCF:n rahoitettavaksi. Pohjoismainen ympäristörahoitusyhtiö NEFCO on yksi akkreditoiduista toimijoista. GCF toimii yhteistyössä Kööpenhaminassa sijaitsevan Climate Technology Centre and Networkin (CTCN) kanssa. Lisätietoja: https://www.greenclimate.fund/home

Maailmanlaajuinen ympäristörahasto (GEF) toimii muun muassa viiden ympäristösopimuksen (ilmastonmuutos, luonnon monimuotoisuus, aavikoituminen, pop-yhdisteet ja elohopea) virallisena rahoituskanavana. Suomi painottaa tasa-arvonäkökulman ja yksityisen sektorin yhteistyön edistämistä sekä GEF:in asemaa keskeisenä ympäristörahastona. Lisätietoja: http://www.thegef.org/

Globaali vihreän kasvun instituutti (GGGI) toimii yhteistyössä jäsenvaltioiden kanssa tukeakseen ilmastokestävää kehitystä. GGGI tukee kohdemaita projektien kehittämisessä ja ilmastorahoituksen löytämisessä projekteille. GGGI ei itse rahoita suuria investointihankkeita, mutta se auttaa kohdemaiden hallituksia kehittämään ja teknisesti määrittelemään ilmastokestävyyttä tukevia hankkeita. Lisäksi se auttaa kohdemaita hankkimaan rahoitusta hankkeille. Yritys voi esimerkiksi suurlähetystön/Business Finlandin kautta olla yhteydessä GGGI:n maatoimistoon, esitellä ratkaisuaan ja yhdessä GGGI:n kanssa arvioida, kuinka tukea GGGI:tä hankkeen toteuttamisessa ja rahoituksen mobilisoimisessa. Lisätietoja: http://gggi.org/

Climate Investment Fund (CIF) toimii Maailmanpankin alaisuudessa ja on noin 8 miljardin dollarin ilmastokestävyyden tukemiseen keskittyvä rahasto. Se rahoittaa kehittyviä maita ilmastokestävyyden lisäämisessä. CIF keskittyy puhtaan teknologian edistämiseen, ilmastokestävyyteen, uusiutuvan energian lisäämiseen sekä metsäinvestointien edistämiseen. Lisätietoja: https://www.climateinvestmentfunds.org/

OTA **YHTEYTTÄ**

1. Business Finland
- www.businessfinland.fi, +358 29 50 55000 (vaihde)
  Porkkalankatu 1, Helsinki

2. Ulkoministeriö
- Kestävän kehityksen ja ilmastopolitiikan yksikkö
  https://um.fi/kestavan-kehityksen-ja-ilmastopolitiikan-yksikko
  Keo-90@formin.fi, +358 0295 16001 (vaihde)

8.2 Kriisiliiketoiminta

Kriisiliiketoiminta voidaan määritellä liiketoiminnaksi, jossa tuotetaan ratkaisuja luonnonkatastrofien ja konfliktien ennaltaehkäisyyn, kriisinhallintaan ja jälleenrakentamiseen. Maailmanlaajuiset humanitaariset tarpeet ovat nyt kaikkien aikojen korkeimmalla tasolla ja pitkittyneet konfliktit ja jatkuvat luonnonkatastrofit vaativat jatkuvasti suuria määriä humanitaarisia resursseja. Esimerkiksi pakolaiset ja kodeistaan lähteneet tarvitsevat joustavia ja käytännönläheisiä asutus-, energia- ja tietoliikenneinfrastruktuuriratkaisuja sekä opetus-, terveys-, vesi- ja sanitaatiopalveluita. Rauhanturvatoiminta ei ole varsinaisesti kriisiliiketoimintaa, mutta siihen hankittavat tuotteet ja palvelut ovat osittain samoja.

Kansainväliseen humanitaariseen avustustoimintaan käytetään vuosittain yli 15 miljardia USD. YK-järjestöt ovat katastrofivalmius- ja jälleenrakennusalan suurimpia hankkijoita, minkä lisäksi alalla toimii myös kansainvälisiä ja paikallisia kansalaisjärjestöjä, mm. Punaisen Ristin/Puolikuun toimijoita, yrityksiä sekä yksittäisiä kansalaisryhmiä. Vuonna 2018 Suomi antoi humanitaarista apua 782,5 miljoonalla eurolla, josta merkittävä osa kanavoitiin humanitaarisen avun toimiin YK:n pakolaisjärjestön (UNHCR), palestiinalaispakolaisjärjestön (UNRWA), ruokaohjelman (WFP), humanitaarisen avun koordinointiyksikön (OCHA) ja keskitetyn hätäapurahaston (CERF) kautta. Tukea saivat myös YK:n katastrofiriskin vähentämistoimisto (UNISDR) sekä Punainen Risti (SPR ja IFRC/ICRC).

Katastrofit ovat erittäin haasteellisia toiminta-alueita suurten etäisyyksien, vaadittavan kilpailukyvyn ja tuotteiden ja palvelujen erityisluonteen takia. Humanitaarisessa avussa, jälleenrakennuksessa ja luonnononnettomuusriskien vähentämisessä on tarvetta esimerkiksi innovatiivisille ja teknologiapainotteisille tuotteille. Lisäksi kysyntää on kokonaisvaltaisille ratkaisuille, jotka kattavat humanitaarisen kriisin vaatimat infrastruktuuri- ja palvelutarpeet yhdessä paketissa. Mikäli tällaisia ratkaisuja pystyy tarjoamaan, rahoitusta voi etsiä aiemmin oppaassa mainittujen tahojen lisäksi myös esimerkiksi **EU:n kriisirahastoista**. EU:n Emergency-rahastot (EU Trust Funds, EUTF) ovat Euroopan komission alaisia rahastoja, joiden tehtävänä on mahdollistaa nopea ja joustava reagointi erilaisiin kriisitilanteisiin.

- EU Regional Trust Fund in Response to the Syrian Crisis eli Madad Fund on EU:n perustama alueellinen rahasto, joka vastaa Syyrian kriisiin. Rahaston koko on n. 1,6 miljardia euroa, josta on tehty toimitussopimuksia 55 eri projektiin noin 1 miljardin euron edestä. Rahaston kumppaneina on mm. EU:n maiden valtionvirastoja, kansallisia ja kansainvälisiä kansalaisjärjestöjä sekä YK-organisaatioita.
- The EU Emergency Trust Fund for Africa on vuonna 2015 perustettu rahasto, joka on mobilisoinut käyttöönsä n. 4,1 miljardia euroa. Suomi on lahjoittanut rahastoon 5

miljoonaa euroa vuonna 2015. Toteuttajina voivat toimia kansalaisjärjestöt ja yritykset. Toteutettuja projekteja voi tutkia EUTF for Africa -sivuilla.
- Bekou Trust Fund for the Central African Republic on Keski-Afrikan tasavallan jälleenrakennusta ja vakautta tukemaan perustettu rahasto.

Lisäksi esimerkiksi Maailmanpankki koordinoi katastrofien vähentämiseen ja jälleenrakennukseen liittyvää kumppanuutta, The Global Facility for Disaster Reduction and Recovery (GFDRR).

European Civil Protection and Humanitarian Aid Operations (ECHO) vuosibudjetti on noin 1 miljardi euroa. ECHOn rahoitus kanavoidaan yli 200 kumppaniorganisaation kautta. Vuonna 2018 48 % rahoituksesta kanavoitiin YK-järjestöjen kautta ja 42 % kansalaisjärjestöjen kautta. Suomesta kuusi kansalaisjärjestöä on hyväksytty ECHOn kumppaneiksi. Myös jäsenmaiden virastot voivat hakeutua kumppaneiksi: esimerkiksi Ruotsi ja Tanska ovat rekisteröineet kansalliset virastot ECHOn partnereiksi.

OTA **YHTEYTTÄ**

1. Business Finland
- www.businessfinland.fi
  +358 29 50 55000 (vaihde)
  Porkkalankatu 1, Helsinki

2. Ulkoministeriö
- Humanitaarisen avun ja politiikan yksikkö:
  https://um.fi/humanitaarisen-avun-ja-politiikan-yksikko
  Keo-70@formin.fi, +358 295 350 276
- YK- ja yleisten globaaliasioiden yksikkö
  https://um.fi/yk-ja-yleisten-globaaliasioiden-yksikko
  POL-50@formin.fi, +358 0295 16001 (vaihde)

PROJECT **SPOTLIGHT**

Innovasjon Norge: Humanitarian Innovation Program

Tällä hetkellä suomalaisyritysten pääsy EU:n rahastojen alaisiin projekteihin on haastavaa, sillä yksittäinen yritys ei voi esitellä ratkaisuaan suoraan EUTF:n Steering Boardille. Ns. *Lead Applicantin* tulee olla julkisen sektorin toimija, eikä Suomessa ole nimetty tällaista tahoa.

Norjassa tätä tehtävää hoitaa Innovasjon Norgen alainen Humanitarian Innovation Program. Toimijaa edeltänyt Norwegian Emergency Preparedness System eli NOREPS perustettiin 1990-luvulla rakentamaan kumppanuuksia yksityisen ja julkisen sektorin välille. HIPin/NOREPSin käytännön merkitys yritysten kauppojen kannalta käy ilmi tilastoista: YK-hankintojen määrä Norjasta on kasvanut kiitettävästi 2010-luvulla. Vuonna 2014 hankintoja tehtiin 27,3 miljoonan euron arvosta, vuonna 2015 määrä lähes tuplaantui 48,3 miljoonaan ja vuonna 2016 kauppoja solmittiin 61,2 miljoonalla. Suurimmat hankkijat ovat olleet humanitaarisen avun toimijat UNHCR, WFP, UNDP, WHO ja Unicef.

Katso lisää: https://www.innovasjonnorge.no/en/start-page

8.3 Muut kehitysrahoitusmahdollisuudet

8.3.1 Julkisen ja yksityisen sektorin kumppanuusinvestoinnit (PPP)

Useilla kehitysrahoittajilla on käytössä julkisen ja yksityisen sektorin kumppanuuksiin (Public-Private-Partnership, PPP) -malleja. Tällaisessa mallissa kehitysrahoittaja voi antaa lainan kohdemaan julkiselle sektorille, joka sitten käyttää rahan investoimalla yhdessä yksityisen sektorin kanssa yhteisyritykseen. Kun kehitysrahoittaja on mukana rahoittamassa investointia, se pienentää huomattavasti riskiä verrattuna siihen, että yritys investoisi yhdessä kohdemaan julkisen sektorin kanssa. Tällaisten PPP-mallien kehittäminen vaatii osaamista ja erittäin pitkäjänteistä työtä. Esimerkiksi Maailmanpankki tukee toimijoita PPP-mallien kehittämisessä erityisesti infrastruktuurihankkeisiin.

8.3.2 Muut kehityspankit, esim. IsDB

Islamilainen kehityspankki IsDB tarjoaa rahoitusta sen jäsenmaiden kehitysprojekteihin pääasiassa Afrikassa ja Lähi-Idässä, mutta myös Aasiassa, Euroopassa ja Latinalaisessa Amerikassa. Sen toiminta perustuu islamilaisen šaria-lain periaatteisiin. IsDB keskittyy rahoittamaan infrastruktuuri- ja maatalousprojekteja: teitä, patoja, kouluja, sairaaloita, asutusta, maaseutukehitystä, vesijärjestelmiä jne. Hankintasäännöt: Guidelines & Policies ja hankintailmoitukset: Tenders. Hankinnat annetaan yleensä pankin jäsenvaltioiden yrityksille, mutta myös muiden maiden yritykset voivat tarjota, mikäli jäsenmaiden toimituskapasiteetti on riittämätön. Esimerkiksi Wärtsilä on voittanut useita IsDB:n rahoittamia projekteja Afrikassa.

8.3.3 Kehittyvien maiden kansalliset kehityspankit

Useilla kehittyvillä mailla on omat kansalliset kehityspankkinsa, jotka rahoittavat kansallisia investointihankkeita. Nämä kehityspankit rahoittavat lähtökohtaisesti kaupallisesti kannattavia investointeja ja sijoituksissa tulee olla mukana myös kansallisia yrityksiä. Kuitenkin myös näiden kehityspankkien rahoitusmahdollisuuksia kannattaa arvioida erityisesti, jos suomalainen yritys on kehittämässä projekteja paikallisten yritysten kanssa ja on kiinnostunut toimimaan pitkäjänteisesti tietyssä kohdemaassa.

Esimerkkejä kansallisista kehityspankeista:

- Development Bank of Southern Africa
- Development Bank of Vietnam
- Development Bank of Nigeria

OTA **YHTEYTTÄ**

1. Business Finland
- www.businessfinland.fi
  +358 29 50 55000 (vaihde)
  Porkkalankatu 1, Helsinki

2. Ulkoministeriö
- Kehitysrahoituksen ja yksityisen sektorin yksikkö
  https://um.fi/kehitysrahoituksen-ja-yksityisen-sektorin-yksikko
  keo-50@formin.fi, +358 295 16001 (vaihde)

Lähteitä ja tausta-aineistoa

Team Finland

Business Finland: Kehittyvät Markkinat
Business Finland: Palveluita ja rahoitusta
Ulkoministeriö: Kehitysrahoittajien hankinnat
Ulkoministeriö: Kehityspolitiikan yhteistyökumppanit – yksityinen sektori
Team Finland: Kansainvälistymispalvelut yrityksille
Suomen Yrittäjät: Kansainvälistymisen ja kasvun palvelut ja rahoitus 2018

Raportteja ja tilastoja

Euroopan unioni: Financial Transparency System & DG DEVCO Contractrors and Beneficiaries
Aasian kehityspankki: Annual Report 2017 Operational Data & johtokuntatoimiston toimittamat tilastot 2015 ja 2018
Afrikan kehityspankki: Summary of Procurement Statistics by Country & johtokuntatoimiston toimittamat tilastot 2015 ja 2018
Latinalaisen Amerikan kehityspankki: Awarded Contracts & johtokuntatoimiston toimittamat tilastot 2018
Maailmanpankki: Major Contract Awards
YK: Annual Statistical Report on UN Procurement
Aasian kehityspankki: Annual Reports
Afrikan kehityspankki: Annual Reports & Annual Procurement Reports
Latinalaisen Amerikan kehityspankki: Annual Reports
Maailmanpankki: Annual Reports

Kehitysrahoittajien hankintasivut ja muut verkkolähteet

Euroopan unioni: Calls for Proposals and Tenders
Euroopan investointipankki: Project Cycle & Procurement
Aasian kehityspankki: ADB Business Opportunities
Afrikan kehityspankki: AfDB Procurement
Latinalaisen Amerikan kehityspankki: IDB Project Procurement
Maailmanpankki: Procurement for Projects and Programs
YK: United Nations Global Marketplace UNGM

Liite 1 – Haastatellut henkilöt

Haastatellut henkilöt	
Organisaatio	Nimi
Business Finland	Elina Warsta (2018)
	Jyrki Härkki (2018)
	Terhi Rasmussen (2017)
	Venla Vainio-Puhju (2017)
	Minh Lam (2017)
Claned Group Oy	Vesa Perälä (2017)
	Pertti Jalasvirta (2017)
Finnfund	Helena Arlander (2017
Finnish Consulting Group FCG	Anette Vaini-Antila (2017)
Finnpartnership	Siv Åhlberg (2017)
Fortum	Jorma Kotro (2017)
Funzi Oy	Aape Pohjavirta (2018)
Geologian tutkimuskeskus	Philipp Schmidt-Thome (2017)
	Jussi Pokki (2017)
Indufor Oy	Anni Blåsten (2017)
JAMK University of Applied Sciences	Johanna Heikkilä (2018)
	Timo Juntunen (2018)
Pajat Solutions	Pertti Lounamaa (2017)
Työ- ja elinkeinoministeriö	Mari Hakkarainen (2017)
	Leena Pentikäinen (2017)
Ulkoministeriö	Sinikka Antila/KEO (2018)
	Oskar Kass/KEO (2017)
	Mika Vehnämäki/KEO (2017)
	Pekka Hirvonen/KEO (2017)
	Kimmo Laukkanen/KEO (2017)
	Kirsi Puronpää/KEO (2017)
	Sargit Salakari/KEO (2017)
	Ismo Kolehmainen/KEO (2017)
	Heli Mikkola/KEO (2018)
	Marko Berglund/KEO (2018)
	Simo-Pekka Parviainen/KEO (2018)
	Ilkka Räisänen/KEO (2018)
	Okko-Pekka Salmimies/TUO (2018)
	Petri Kuurma/TUO (2017)
	Antti Piispanen/TUO (2017)
	Birgit Autere/ITÄ (2017)
	Ann-Christine Krank/ALI (2017)
	Mari Neuvonen/ALI (2017)
UN Secretariat	Teemu Alexander Puutio (2018)
UNIDO	Virpi Stucki (2017)
UNOPS	Rolando Mario Tomasini (2017)
	Marjo Hansen (2017)
Vaisala Oy	Vesa Koivula (2018)
WFP/ETC	Antoine Bertout (2017)
	Martin Kristensson (2017)
Wärtsilä Finland Oy	Tuomas Haapakoski (2017)

Liite 2 – Kehitysrahoittajien rahoitusmuodot ja erilaiset hankintasopimustyypit

Kansainväliset kehitysrahoituslaitokset (International Financial Institutions, IFIs) tunnetaan myös nimellä kehityspankit (Multilateral Development Banks, MDBs). Näihin kuuluvat Maailmanpankki sekä alueellisesti keskittyneet pankit: mm. Aasian kehityspankki, Afrikan kehityspankki ja Latinalaisen Amerikan kehityspankki, jotka käyttävät monenkeskisiä varoja, eli keräävät rahoitusta jäsenmaiden valtioilta sekä muista lähteistä tarjotakseen lainoja ja lahjarahaa ”lainaajille” (*borrowers*) eli kehittyville jäsenmaille kehitysprojektien toteuttamiseen. Kehitysrahoituslaitokset tai kehityspankit tarjoavat kehitysmaille pehmeäehtoisia lainoja, lahjamuotoista tukea ja teknistä apua. Niiden perustehtävä on köyhyyden vähentäminen ja kestävän kehityksen tukeminen. Perinteisesti rahoitus on kanavoitu kehitysmaiden julkisen sektorin välityksellä, mutta yhä lisääntyvissä määrin kehitysrahoituslaitokset tukevat nykyään myös yksityisen sektorin toimintaa. Kehitysrahoituslaitokset siis harvoin toteuttavat ohjelmia itse, vaan lainaavat tai antavat rahat toimeenpaneville elimille lainaavassa maassa.

Yleisimpiä rahoitusmuotoja (*funding modalities*) ovat lainat (*loans*), lahjaraha (*grants*) sekä tekninen tuki (*technical assistance,* TA). Yritys tai projektin kehittäjä voi myös hakea ”markkinaehtoista” rahoitusta (lainaa, osakepääomaa) suoraan yksityisen sektorin projekteihin toimijoiden erillisistä yksityisen sektorin yksiköistä (esim. Maailmanpankkiryhmän kansainvälinen rahoitusyhtiö IFC).

Lyhyesti eri rahoitusmuotojen käytöstä: rahoittajat tarjoavat lainaa investointeihin ja hankintoihin sekä teknistä apua usein lahjarahana mm. konsulttihankintoihin. Rahoituksen ehdot vaihtelevat riippuen vastaanottajamaan statuksesta – köyhemmillä mailla on usein paremmat rahoitusehdot. Kehitysmaan valtio ehdottaa projekteja kehityspankille rahoitettavaksi. Tämän jälkeen hankinnat ja kilpailutus tapahtuvat ns. “projektinomistajan” toimesta, joka on yleensä ministeriö tai julkisomisteinen toimija. Usein käytössä on kansainvälinen kilpailutus ja kaikki toiminta tapahtuu rahoittajan hankintasäännösten alaisena.

Yleisimmin hankinnat (*procurement*) jaotellaan kahteen kategoriaan:

1. Hyödyke- ja tavarahankinnat, johon kuuluvat *goods* (esim. erilaiset tuotteet, raakamateriaalit ja laitteet kiinteässä, nestemäisessä tai kaasumuodossa) sekä *works* ja *non-consultancy/supply* -palvelut (mm. asennus-, huolto- ja ylläpitopalvelut).
2. *Services*. Toinen kategoria on palvelut ja konsulttipalvelut, joiden hankkimiseen rahoittajilla on omat sääntönsä, jotka eroavat tavaratoimituksista. Projektikonsultoinnin lisäksi esim. turvallisuuspalvelut, siivous, tapahtumien ja matkojen hallinnoinnit, IT-palvelut, koulutus jne.

Corporate/Institutional Procurement tarkoittaa hankintoja, joita kehitysrahoittajat tekevät omiin sisäisiin tarpeisiinsa.

Eri sopimustyypit ja niiden sisältö		
Kategoria	Mitä hankitaan	Esimerkkejä
Goods/supplies	Hyödykkeet ja tavarat	Tietokoneet/laitteet, toimistotarvikkeet, lääkintälaitteet, laboratoriolaitteet, ajoneuvot, pumput, vesi- ja jätevesijärjestelmät, sanitaatiotuotteet, rakennustarvikkeet, huonekalut, kylmälaitteet, konttiratkaisut jne.
Works	Insinööriosaamista vaativat hankkeet (infrastruktuuri, rakentaminen, tiet, sillat, padot)	Asennus-, ylläpito-, kunnostus- ja huoltotyöt liittyen infrastruktuuriin, ympäristöön ja rakennusprojekteihin: tiet, rautatiet, satamat, jätevesi, energia, koulut, metsät jne.
Design-supply-install (turn key)	Yksi sopimus, joka pitää sisällään insinöörisuunnittelun, laitteiston toimituksen, rakennuksen, testauksen. Toimeksiantoon kuuluu siis kokonaisuuden hallinnointi ja varmistus, että toimitettu fasiliteetti vastaa spesifioituihin suoritustavoitteisiin.	
Services/Technical Assistance (TA)	Konsultointi ja tekninen tuki, kuten erilaiset projektipalvelut	Projektin valmistelu, erilaiset selvitykset ja analyysit (feasibility, financial, technical, socio-economic, environmental), monitorointi/seuranta, toimeenpanopalvelut, evaluaatiot

Liite 3 – Arvioi ennen tarjouskilpailua & Checklist

Arvioi ennen tarjouskilpailua:

1. Ketkä ovat ensisijainen asiakasryhmä? Kysynnän varmistaminen. Huom. hankinnat lähtevät kentän tarpeista.
2. Onko tuote, ratkaisu tai palvelu kilpailukykyinen? Sopiiko se markkinoille? Markkinakohtainen muokkaus? Onko markkinoilla jo samanlainen tuote? Mikä yrityksen tarjonnassa on erityistä?
3. Mukautumiskyky: onko joustavuutta, notkeutta ja valmius muuttua?
4. Ketkä ovat tärkeimmät henkilöt rahoituksen allokointiin ja päättämiseen liittyen? Heidän avainkriteerinsä?
5. Sopiiko ratkaisu kehitysavun teemoihin? Mitä teemoja rahoitetaan, missä raha liikkuu? Mistä organisaatiosta projekti voisi saada rahoitusta?
6. Omat resurssit toteuttaa projekti? Alihankkijana tai partnerina tai osana konsortiota? Kilpailla vai pyrkiä liittoutumaan? Aika, jonka voin käyttää? Kenellä olisi referenssejä? Jo luodut verkostot ja resurssit?
7. Tarpeeksi skaalautuva tarjous?
8. Riskinottokyky?
9. Kuinka luoda tunnettavuutta/kysyntää omalle tuotteelle – markkinointistrategia?
10. Miten varmistetaan toimitus?
11. Alueen poliittinen, taloudellinen, sosiaalinen, teknologinen, ympäristöllinen tilanne? Millainen liiketoimintaympäristö? Korruptio?
12. Valtio ovenavaajana monille markkinoille: ulkoministeriö ja edustustot? Business Finland?
13. Miten myydä aktiivisesti ja kenelle > paikalliselle avunsaajalle? Mikä tärkeää, luottamus? Tarpeet!

Checklist: hankintasyklin toimenpiteet

1. Ennen hankesuunnitelmaa (kohdemaan *procurement plan*)

- Osallistuminen rahoittajien tilaisuuksiin. Näistä tiedottavat Team Finland -toimijat.
- Yrityksen erikoisosaamisen esittely mahdollisimman monelle projektiosapuolelle
- Kiinnostuksenilmaisu ja tuotteen esittely myös paikallisille suomalaisille ”trade commissioners”
- Vaikuttajat lainaajamaan hallituksessa (*senior borrowing country government officials*)
- Huom. markkinoi omia ratkaisujasi maan kontekstissa ottaen huomioon maan taloudelliset ja sosiaaliset/yhteiskunnalliset prioriteetit

Tavoite: Luoda tunnettuutta ja suhteita aikaisessa vaiheessa; markkinoi palveluitasi mahdollisina ratkaisuina kehityksen etenemiseen.

2. Identifikaatiovaihe

- Ota yhteys paikalliseen maatoimistoon, projektitiimin jäseniin, toimeenpanevan yksikön/hankintoja tekevän yksikön toimijoihin sekä muihin relevantteihin virkamiehiin. Pidä myös paikalliset suomalaiset ”trade commissioners” informoituna

Tavoite: Tuoda esiin yrityksen kiinnostus ja sitoutuminen aikaisessa vaiheessa, rakentaa suhteita.

3. Valmistelu- ja arviointivaihe

- Tarjoa tietoa rahoittajan työntekijöille sekä toimeenpanevalle yksiköllе teknisistä asioista niin, että yrityksen tarjoama ratkaisu tulee huomioitua tarjouskilpailun määrittelyssä, tai että ratkaisu ei ainakaan ole poissuljettu jonkin ei-merkityksellisen teknisen yksityiskohdan takia. Myös arvioivat konsultit voivat olla tärkeitä.
- Ala identifioida kumppaneita ja suunnitella mahdollisia virallisia markkinointitapahtumia.
- Tee teknisiä esityksiä lainaajalle (maalle) yksityiskohtaisista ratkaisuista.
- Kilpailija-analyysi mikäli mahdollista

Tavoite: Luoda tietoisuutta ja positiivisia mielikuvia yrityksen tavoitteista sekä kilpailuvalteista. Lisäksi yhä tuoda esiin firman kiinnostusta ja sitoutumista.

4. Toimeenpanovaihe ja tarjouskilpailu

- Tietolähteiden jatkuva tarkkailu (EOI:n jälkeen yleensä 30 päivää aikaa tehdä tarjous)
- Tarjousstrategian hiominen loppuun
- Mahdollisuuksien mukaan tiedon kalastelu päätöksentekijöiltä

Tavoite: Päästä jatkoon (shortlist)

Liite 4 – Tarkemmin tarjouskilpailusta

Isot hankinnat kilpailutetaan yleensä kahdessa vaiheessa. Tarjouskilpailu muodostuu ns. *prequalification*-vaiheesta, jota seuraa esivalinnan jälkeen vasta tarjousten arviointi. Siispä yrityksen tulisi pyrkiä pääsemään esivalittujen yritysten/konsortioiden listalle. Eri tyyppiset hankintailmoitukset ja niihin vastaaminen esitellään lyhyesti seuraavassa taulukossa.

Hankintailmoituksien tyypit ja mitä niihin vastataan	
Hankintailmoitus	Yrityksen vastaus
General Procurement Notice (GPN)	General Letter of Interest. Ei pakollinen, mutta hyvä lähettää. Lyhyt, 1–2 sivua. Kirjeessä voit pyytää, että sinut lisätään relevanteille postituslistoille.
Specific Procurement Notice (SPN)/ Request for Expression of Interest (REI)	Expression of Interest (EOI). Prequalification – perustele, miksi sinun pitäisi päästä shortlistatuksi. Näiden perusteella valitaan yleensä 3 yritystä jatkoon.
Request for (Formal) Proposals (RFP)	RFP lähetetään yleensä vain jo aiemmin shortlistatuille yrityksille, mutta ajoittain myös laajemmalle ryhmälle. Yksityiskohtainen teknisen ja talousarvion sisältävä tarjous.

Kun tarjous (*proposal*) on toimitettu, projektin toimeenpanevat tahot evaluoivat virallisesti tekniset tarjoukset käyttämällä niitä kriteereitä, jotka on mainittu tarjouspyynnössä. Tyypillisesti arviointikriteerit ja niiden painotukset voivat näyttää esim. konsulttihankintojen osalta tältä:

1. Qualifications/experience of individual team members proposed (CVs) 40 pts.
2. Approach and Methodology 40 pts.
3. Language proficiency (if relevant) 10 pts.
4. Local Context (use of local consultants) 10 pts.

TOTAL 100 pts.

Kun tarjous (proposal) on toimitettu, projektin toimeenpanevat tahot evaluoivat virallisesti tekniset tarjoukset. Käytettävät kriteerit on kerrottu tarjouspyynnössä. Hankintasäännöt vaihtelevat toimijoittain, mutta riippumatta siitä onko tarjous ollut yksi- vai kaksivaiheinen, olisi hyvä huomioida seuraavat seikat:

- Selvitä, mitä hankintamuotoa käytetään, ideaalitapauksessa jo ennen virallisen tarjouskilpailun alkua. Hankintamuoto spesifioidaan tarjouspyynnöissä (*request for proposal*) ja yleensä esivalintailmoituksissa (*prequalification notice*), mutta se kannattaa pyrkiä määrittelemään jo yrityksen aiemmissa sitouttamistoimenpiteissä.
- Selvitä, mitä kriteereitä käytetään arvioimaan tarjouksia.
- Käy mahdollisimman monessa hankintakonferenssissa ja virallisessa hankinta-avaustapahtumassa.
- Selvitä, mikä on projektin kokonaisbudjetti. Löytyy projektidokumenteista (esim. *project appraisal document for cost information*).
- Kumppanuudet: etsi paikallisia kumppaneita (ei pakollisia, mutta suuri hyöty) tai muodosta konsortio. Tämä pitäisi tehdä jo *prequalification*-vaiheessa tai aiemmin.
- Yleensä pisteitä annetaan virallisessa evaluaatiossa etenkin paikallisen kontekstin tuntemisesta ja paikallisten kumppanien/konsulttien huomioimisesta, vaikka sitä ei erikseen mainittaisikaan. Kannattaa siis pyrkiä etsimään strategisia kumppanuuksia paikallisten yritysten kanssa.
- Hyvän tarjouspaketin valmistelu ajoissa. *Request for proposal* -ilmoituksen jälkeen on yleensä 30 päivää aikaa lähettää tekniset arviot ja talousarviot. Tärkeää on siis varautua jo hyvissä ajoin ennen tarjouskilpailun alkamista. Myös yrityksen tunnettuus vaikuttaa: jos yritys on arvioivalle taholle täysin tuntematon, pienenee voiton onnistumisen todennäköisyys huomattavasti.

Liite 5 – Muita YK-järjestöjä

YK-järjestöjen hankintasivuja

YK:n eri järjestöt hankkivat projekteihinsa vuosittain suuria määriä tavaroita ja palveluita. Lähes kaikki järjestöjen hankinnat toimitetaan niiden maatoimistojen kautta ja projektien toimeenpanevana tahona ovat useimmiten vastaanottavan maan kansalliset viranomaiset.

Hankintailmoitukset löytyvät pääosin UN Global Marketplace (UNGM)- sekä UN Development Business-sivuilta. Lisäksi monilla YK:n maa- ja aluetoimistoilla on omat hankintaosionsa niiden nettisivuilla.

YK:n elintarvike- ja maatalousjärjestö FAO

YK:n Elintarvike- ja maatalousjärjestö FAO (Food and Agriculture Organization) on YK:n erityisjärjestö, joka käsittelee ruokaturvaan, maa-, metsä- ja kalatalouteen sekä maaseutuun liittyviä kysymyksiä. FAO hankkii muun muassa koneita, maatalouteen, metsätalouteen ja kalatalouteen liittyviä tuotteita sekä erilaisia palveluita. Lisätietoja FAO:lle toimittamisesta järjestön Procurement-sivuilta.

Kansainvälinen atomienergiajärjestö IAEA

Kansainvälinen atomienergiajärjestö IAEA (International Atomic Energy Agency) on YK:n alainen järjestö, joka keskittyy ydinaseturvallisuuteen. Se hankkii esimerkiksi tietokone- ja toimistolaitteita sekä erikoislaitteistoa ydinaseturvallisuutta tukeviin projekteihinsa. Lisätietoja IAEA:lle tarjoamisesta järjestön nettisivuilta kohdasta: Business Opportunities and Procurement Notices.

Kansainvälinen maatalousrahasto IFAD

Kansainvälinen maatalousrahasto IFAD (International Fund for Agriculture and Development) on YK:n erityisjärjestö, joka keskittyy maaseudun köyhyyden vähentämiseen. Hankinnat toimeenpanee järjestön hankintayksikkö Roomassa. Lisätietoja: Procurement

Kansainvälinen työjärjestö ILO

Kansainvälinen työjärjestö ILO (International Labour Organization) vastaa kansainvälisten työolojen valvomisesta. Lisätietoja ILO:lle toimittamisesta järjestön nettisivujen Procurement-kohdasta.

YK:n kasvatus-, tiede- ja kulttuurijärjestö UNESCO

YK:n kasvatus-, tiede- ja kulttuurijärjestö UNESCOn (United Nations Educational, Scientific and Cultural Organization) tavoite on edistää laadukasta koulutusta ja elämänpituista oppimista. Lisätietoja UNESCOlle toimittamisesta löytyy järjestön nettisivujen Procurement-osiosta.

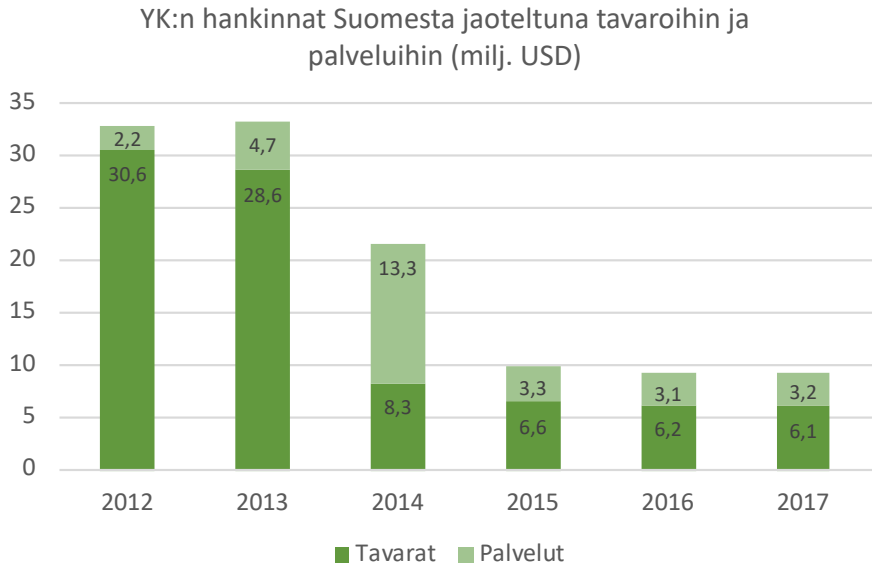
Liite 6 – Tilastoja YK:n hankinnoista

YK:n kokonaishankintavolyymit järjestöittäin 2013–2017 (mrd. USD)					
Sija	2013	2014	2015	2016	2017
1	UNPD (3,0)	Unicef (3,8)	Unicef (3,4)	Unicef (3,5)	Unicef (3,4)
2	Unicef (2,7)	UNPD (3,2)	UNPD (3,1)	UNPD (3,2)	WFP (3,0)
3	UNDP (2,6)	WFP (2,8)	UNDP (2,7)	WFP (3,0)	UNPD (2,7)
4	WFP (2,5)	UNDP (2,3)	WFP (2,6)	UNDP (1,7)	UNDP (2,1)
5	UNHCR (1,0)	UNHCR (1,0)	UNHCR (1,0)	UNHCR (1,2)	UNHCR (1,2)
6	WHO (0,8)	WHO (0,7)	WHO (0,9)	UNOPS (0,9)	UNOPS (1,1)
7	UNOPS (0,7)	PAHO (0,7)	UNOPS (0,7)	PAHO (0,8)	PAHO (0,9)
8	PAHO (0,6)	UNOPS (0,7)	PAHO (0,7)	WHO (0,8)	WHO (0,7)
9	UNFPA (0,4)	UNFPA (0,4)	ILO (0,4)	IOM (0,5)	IOM (0,6)
10	FAO (0,3)	FAO (0,4)	FAO (0,3)	FAO (0,3)	FAO (0,4)
Muut	1,5	1,2	1,8	1,8	2,5
Yhteensä	16,1	17,2	17,6	17,7	18,6

Lähde: Annual Statistical Report on UN Procurement 2013–2017

TOP10 YK:lle tavaroita ja palveluita toimittaneet maat 2017 (milj. USD)	
Maa	Sopimusten arvo yht.
Yhdysvallat	1 741
Intia	907
Yhdistyneet arabiemiirikunnat	797
Belgia	719
Ranska	693
Iso-Britannia	555
Sveitsi	547
Alankomaat	512
Tanska	507
Kenia	503

TOP10 YK-hankkijat Suomesta järjestöittäin 2017 (milj. USD)	
YK-järjestö	Sopimusten arvo yht.
Unicef	4,1
UNDP	1,16
UNIDO	0,84
UNU	0,8
WMO	0,68
WHO	0,46
OPCW	0,28
UNOG	0,22
WFP	0,17
PAHO	0,16



Liite 7 – YK:n hankintaprosessi vaiheittain (Business Finland)

YK:n hankintaprosessi vaiheittain		
	Vaihe	Kuvaus
1	Ennen varsinaista tarjouskilpailua / RFI tai EOI	Hankintaprosessin alkuvaiheessa YK julkaisee yleensä joko RFI:n tai EOI:n. RFI julkaistaan useimmiten silloin, kun YK ei vielä tiedä tai ole varma mitä he ovat hankkimassa ja haluavat tutustua markkinan tarjoamaan. EOI julkaistaan silloin, kun tiedetään mitä ollaan hankkimassa. Sekä RFI- että EOI-kyselyyn on hyvä reagoida, vaikka kyseisellä kerralla ei osallistuisikaan kilpailutukseen. Tämä osoittaa aktiivisuutta ja näin varmistetaan, että kyselyt saadaan myös tulevaisuudessa. Tietyt YK- järjestöt velvoittavat osallistumaan ensin EOI:hin, jotta saadaan osallistumislupa ja hankintadokumentit myöhemmin julkaistavaan RFP:hen tai ITB:hen (kts. kohta 2). Jotkut YK-järjestöt käyttävät myös ”pre-qualification” prosessia, joissa yritykset listataan etukäteen potentiaalisiksi toimittajiksi tiettyjen ennakkokriteereiden mukaan.
2	Tarjouskilpailun julkistus / RFP, ITB tai RFQ	Hankintatavan valintaan vaikuttaa hankinnan arvo, se mitä tavaraa/palvelua ollaan hankkimassa (kompleksisuus) ja kuinka toimituskriittinen kyseinen hankinta on. Riippuen hankinnan arvosta ja hankittavasta tuotteesta/palvelusta, hankintatavaksi valitaan jokin seuraavista: 1) RFP – Request for Proposal: Käytetään esimerkiksi teknisten ratkaisujen hankintaan. Yleensä tarjouspyyntö pyydetään muodossa, jossa teknisen ratkaisun kuvaus ja hintatiedot pyydetään toimittamaan erillä toisistaan. Tarjous arvostellaan niin, että tekniselle ratkaisulle annetaan omat pisteet ja hinnoille omat pisteet. RFP yleensä arvioidaan painottaen 80 % teknistä ratkaisua ja 20 % hintoja. Arvostelusuhde on tarkoin määritelty ja kerrotaan etukäteen. 2) ITB – Invitation to Bid: Yleensä selkeästi määriteltävissä olevien tuotteiden hankinnassa käytetty tapa. Hankinnan arviointi perustuu etupäässä ”best value for money” -näkökulmaan. Yleensä sekä RFP- että ITB-prosessissa tarjouskyselyyn tulee olla kuusi potentiaalista tarjoajaa, ja vähintään kolmen tulee täyttää vaaditut ehdot. 3): RFQ – Request for Quotation: Tarjouskysely on suorempi ja epävirallisempi tapa hankkia. Sitä käytetään pienempiin, alle 30 000–50 000 USD:n arvoisiin hankintoihin YK-järjestöstä riippuen. Suosituksena on vastaanottaa vähintään kolme eri tarjousta.
3	Q&A -vaihe / Bidders Conference	Tarjouskilpailun julkaisun jälkeen seuraa kysymysvaihe. Tässä vaiheessa on mahdollisuus esittää kaikki tarkentavat kysymykset sekä seurata mitä muut ovat kysyneet. Mikäli joku hankinnan ehdoista, toimitusehto tms., koetaan hankalaksi, voi siitä esittää muutospyynnön. Mikäli riittävän moni muu on samaa mieltä muutospyynnöstä, saattaa YK muuttaa/tarkentaa tietoja vielä hankinnan tässä vaiheessa. Kysymysvaihe voidaan järjestää pelkästään Internetin välityksellä, mutta joskus myös fyysisenä tilaisuutena.
4	Tarjousten avausvaihe / Bid Opening	Tarjousten avausvaiheesta on hyvä pitää mielessä, että etenkin ITB-hankinnoissa se on usein avoin tilaisuus, johon tarjouksen jättäneet osapuolet voivat tulla kuulemaan kaikkien tarjousten hinnat ja toimitusajat, jne. Tämä tieto voi olla hyödyllistä, ajatellen tulevia tarjouskilpailuita. Mikäli ette itse pääse paikalle Bid Opening -tilaisuuteen, niin Business Finlandin tai suurlähetystön edustaja voi mahdollisesti osallistua puolestanne kohdemaissa.
5	Tarjousten arviointi / Evaluation	Tarjousten arvosteluvaiheessa noudatetaan ennalta tarkoin määriteltyä prosessia ja kriteerejä. Yleisesti YK noudattaa ”best value for money” -periaatetta. RFP-tarjoukset arvostellaan ennalta määritellyn prosentuaalisen porrastuksen mukaan esim. 80 % tekninen ratkaisu ja 20 % hinta.
6	Hyväksyntä / Internal Approval tai HCC review	Arvosteluvaiheen jälkeen tarjouskilpailun voittaja tulee vielä hyväksyttää sisäisessä HCC (headquarters comittee on contracts) komiteassa, joka valvoo, että prosessissa on noudatettu voimassa olevia sääntöjä. Maatoimistojen pienempiä hankintoja, esim. alle 20 000 USD tai päämajan alle 100 000 USD ei kuitenkaan käsitellä enää HCC:ssa.
7	Sopimuksen myöntäminen / Contract Award	Tämän jälkeen hankinnan voittaja julkaistaan ja hänelle myönnetään sopimus.
8	Palaute / Debriefing	Kaikilla hankintaprosessiin osallistuneilla on mahdollisuus pyytää ”debriefing”-tapaamista. Mahdollisuus debriefing-tapaamiseen kannattaa ehdottomasti hyödyntää, sillä sitä kautta on mahdollisuus oppia mitä puutteita omassa tarjouksessa oli suhteessa toteutettuun hankintaprosessiin. Näin ollen debriefing tarjoaa mahdollisuuden oppia ja parantaa menestymismahdollisuuksia tulevaisuudessa.

Liite 8 – Hyödyllisiä linkkejä

Maastrategiat ja viitekehyksiä toiminnalle

- Euroopan unioni/DG DEVCO: Countries
- EBRD: Country Strategies
- Maailmanpankki: Country Engagement
- Aasian kehityspankki: Country Planning Documents
- Afrikan kehityspankki: Country Strategy Papers
- Latinalaisen Amerikan kehityspankki: Countries

Projektit ja hankintailmoitukset

- EU: hankintailmoitukset (TED – Tenders Electronic Daily)
- DG DEVCO: projektit & hankintailmoitukset
- EBRD: projektit & hankintailmoitukset
- EIB: projektit & hankintailmoitukset
- Maailmanpankki: projektit & hankintailmoitukset
- Aasian kehityspankki: projektit & hankintailmoitukset
- Afrikan kehityspankki: projektit & hankintailmoitukset
- Latinalaisen Amerikan kehityspankki: projektit & hankintailmoitukset (yläreunan linkki)
- YK: United Nations Global Marketplace
- YK ja kehityspankit: DevBusiness

Hankinnat rahoittajien sisäisiin tarpeisiin

- EBRD: Corporate Procurement
- Maailmanpankki: Corporate Procurement
- Aasian kehityspankki: Corporate Procurement
- Afrikan kehityspankki: Corporate Procurement
- Latinalaisen Amerikan kehityspankki: Corporate Procurement

Yksityisen sektorin projektien rahoitus

Suomalaiset yritykset voivat saada yksityisen sektorin rahoitusta projekteihin, kauppaan tai sijoitusrahoitukseen kehittyvien maiden markkinoille. Nämä rahoittajat vähentävät poliittista riskiä tehdessä kauppaa kolmannen maailman maiden kanssa. Ne voivat myös tarjota rahoitusta projekteille, jotka eivät muuten saisi rahoitusta kohtuullisin ehdoin. Yksityisen sektorin rahoitusta tarjoavat mm. seuraavat rahoitusinstituutiot:

- EBRD: Project Finance
- Maailmanpankkiryhmän International Finance Corporation (IFC): How to Apply for Financing
- Aasian kehityspankki: Private Sector (Nonsovereign) Financing
- Afrikan kehityspankki: Private Sector Department
- Latinalaisen Amerikan kehityspankki: Private Sector Loans
- Finnfund, Finnvera ja Finnpartnership

Miksi suomalaisyritysten kannattaa olla kiinnostuneita kansainvälisten kehitysrahoittajien vuosittaisista 150 miljardin euron markkinoista?

Tämä on suomalaisille yrityksille suunnattu opas, joka esittelee kootusti merkittävimmät kehitysrahoittajat ja niiden hankintamenettelyt.

Kansainväliset kehitysrahoittajat ovat merkittäviä rahoittajia Afrikassa, Lähi-idässä, Aasiassa ja Latinalaisessa Amerikassa. Näiden organisaatioiden rahoittamien hankkeiden ja niihin tehtyjen hankintojen koko on vuosittain 150 miljardia euroa. Tämä rahoituskokonaisuus tarjoaa suomalaisille yrityksille suuret markkinat ja mahdollisuuden kansainvälistää liiketoimintaa.

Opas kehitysrahoittajien hankintoihin on käsikirja, jossa esitellään merkittävimpien kehitysrahoittajien hankintaprosessit ja niiden tarjoamat liiketoimintamahdollisuudet. Oppaassa esitellään myös ajankohtaisia Team Finland-palveluita, joita yritykset voivat hyödyntää näille markkinoille suunnatessaan. Opas antaa konkreettisia ja käytännöllisiä suosituksia suomalaisille yrityksille siitä, mitä tulee huomioida tarjouskilpailuihin osallistumisessa sekä mistä saada lisätietoja.

Ulkoministeriö
Utrikesministeriet

team FINLAND

MANKETTI