



27.7.2020

## BAKGRUNSDOKUMENT FÖR PLANEN FÖR INNOVATIVA OFFENTLIGA UPPHANDLINGAR

### ***1 Med innovativa upphandlingar eftersträvas både samhällliga och företagsmässiga effekter***

I Finland betonas effekterna både för tjänsternas produktivitet och kvalitet och för företagen i definitionen av innovativ upphandling.

***Innovativ offentlig upphandling är upphandling av en ny eller avsevärt förbättrad vara eller tjänst som förbättrar den offentliga tjänstens produktivitet, kvalitet, hållbarhet och/eller effektivitet.<sup>1</sup>***

Innovativitet kan ingå och främjas på många sätt i upphandlingsprocessens olika skeden. Med tanke på påföljderna är i synnerhet upphandlingens beredningsskede viktigt. Det är viktigt att beställaren informerar marknaden om sina behov i förväg, aktivt kartlägger utbudet av nya produkter, teknologier och lösningsmodeller och för en dialog med marknadsaktörerna i syfte att hitta de bästa lösningarna för att förbättra den offentliga servicens produktivitet, kvalitet, hållbarhet och effektivitet.

Vid sidan av långsiktig utveckling är det också viktigt att utnyttja snabba pilotprojekt och iterativa processer. Det är också viktigt att genomföra upphandlingar i sådana helheter att även små innovativa företag kan delta i anbudsförfarandena.

---

<sup>1</sup> Valovirta m.fl. 2017: Innovatiiviset julkiset hankinnat – määrittely, mahdollisuus ja mittaaminen. Statsrådet.

## Innovativiteten kan främjas i upphandlingsprocessens olika skeden<sup>2</sup>



I Finland finns det redan många erfarenheter och bra exempel på innovativa upphandlingar som har gett bättre och effektivare offentliga tjänster. Nedan följer tre exempel på innovativa offentliga upphandlingar. De visar hur man genom att skaffa nya lösningar på ett kundorienterat sätt kan öka upphandlingarnas genomslagskraft och främja genomförandet av viktiga strategiska mål, såsom produktivitet och hållbarhet. Samtidigt bidrar man positivt till företagets affärsmöjligheter och utvecklingen av marknaden.

<sup>2</sup> Valovirta m.fl. 2017: Innovatiiviset julkiset hankinnat – määrittely, mahdollisuus ja mittaaminen. Statsrådet.

**Exempel 1.****Nytt ekosystem för lärande – plattformar och digitalisering av tjänster**

Vanda stads mål är att samla användare och producenter av digitala tjänster inom undervisningsbranschen på en gemensam plattform.

**Upphandlare:** Vanda stad

**Mål:** Vanda stads mål är att förnya arbetet på läroanstalterna och administrationen genom att utveckla en gemensam systemhelhet för undervisningen. Syftet med systemhelheten är att täcka de system och tjänster som används av både lärare, studerande, rektor, vårdnadshavare och förvaltningen.

**Effekter:**

- **för upphandlaren:** Genom att analysera data som samlas på plattformen stöder man lärarnas dagliga arbete och säkerställer mer jämlika utgångspunkter för inläringen. Informationen stöder också administrationens informationsledning.
- **för marknaden inom branschen:** En plattform som samlar aktörerna inom undervisningsbranschen uppmuntrar företagen i branschen till samarbete och möjliggör nya innovationer. Plattformen erbjuder företag möjlighet att pilottesta lösningar i en begränsad målgrupp och ge en referens som lätt kan skalas till andra skolor som ansluter sig till plattformen.
- **för samhället:** Förhoppningen är att så många service- och systemleverantörer, kommuner, städer och andra aktörer inom undervisningsbranschen som möjligt ska ansluta till plattformen. När den blir riksomfattande främjar det digitala ekosystemet inläringen nationellt och skapar välfärd på lång sikt

**Källa:** Business Finland

## Exempel 2.

### Centraliserad lösning för identitets- och åtkomsthantering – data, plattformar, kundorienterad service

Jyväskylä stads mål är att möjliggöra en användarspecifik skräddarsydd service.

**Upphandlare:** Jyväskylä stad

**Mål:** Målet är att utveckla en centraliserad lösning för identitets- och åtkomsthantering som skapar en grund för produktion av användarspecifikt skräddarsydda tjänster som producerar värde. I det första skedet fokuserar man på den regionala elektroniska passerkontrollen genom att samla in uppgifter om de olika passerkontrolluppgifterna för Kangasområdet i ett gemensamt system, från vilket de är tillgängliga för olika system.

**Upphandlingsförfarande:** Innovationspartnerskap

#### Effekter

- **för upphandlaren:** Den centraliserade lösningen för identitets- och åtkomsthantering som ska utvecklas skapar en grund för intelligenta stadslösningar oberoende av tid och plats.
- **för marknaden inom branschen:** Företaget som producerar lösningen och serviceproducenterna som utnyttjar lösningen får en viktig referens. Aktörer som producerar tjänster kan erbjuda mer personliga lösningar som ger mervärde.
- **för samhället:** Lösningen skapar en modell för ny identitetsbaserad serviceproduktion i kommunfältet både regionalt och nationellt. Lösningen är också en lösning för hållbar utveckling där man strävar efter att digitalisera och automatisera olika passager och hanteringen av dem

**Källa:** Business Finland

**Exempel 3.****Anskaffning av effektiverat serviceboende för äldre – tjänsternas genomslagskraft**

I stället för vårddygn på effektiverat serviceboende för äldre köps effektivitet.

**Upphandlare:** Uleåborgs stad

**Mål:** God livskvalitet och tillfredsställelse för äldre med anhöriga/närstående, bevara de äldres funktionsförmåga så länge som möjligt samt total lönsamhet.

**Upphandlingsförfarande:** Öppet förfarande. Jämförelsegrund 1) kundnöjdhet, vikt 15 %, 2) klientens funktionsförmåga, vikt 15 % och 3) anbudspris, vikt 70 %. Anbudsgivaren skulle ge ett löfte om kundtillfredsställelse (på skalan 1–5) samt om att bevara eller förbättra klientens fysiska funktionsförmåga (i procent av antalet klienter som omfattas av avtalet). I avtalet användes ett bonus- och sanktionssystem som incitament. Bonusar gavs om den producerade tjänsten överskred de löften som gavs i anbudet och sanktionerna fastställdes när den producerade tjänsten underskred de givna löfena. Ett marknadsamtal hölls om den nya upphandlingsmodellen.

**Lärdomar:** Staden fick en servicehelhet som hade ett imponerande förhållande mellan pris och kvalitet. Bonussanktionsmodellen uppmuntrade tjänsteleverantörerna att arbeta mer målinriktat för rehabiliterande vård. Motivationsmodellen fungerade på önskat sätt särskilt när det gäller att mäta invånarnas funktionsförmåga. Under avtalsperioden slopades bedömningen av kundtillfredsställelsen som en del av bonus- och sanktionssystemet, eftersom svarsprocenten i enkäten om kundtillfredsställelse upprepade gånger var för låg. I upphandlingen betonades noggrann förberedelse och att experter och serviceproducenter skulle involveras i processen.

**Källa: Kompetenscentret KEINO**

**Exempel 4.****Elektrifierad kollektivtrafik – koldioxidsnålhet**

Stadsstyrelsen i Åbo har beslutat att staden aktivt ska styra sin egen och sina tjänsteproducenters fordonsmateriel så att den blir el- och biogasdriven samt erbjuda parkeringsförmåner för bilister som använder klimatvänliga bränslen och främjar klimatvänliga transporttjänster.

**Upphandlare:** Åbo Stadstrafik Ab och Oy Turku Energia - Åbo Energi Ab

**Mål:** Minskning av utsläppen.

- Övergången till elbilar ersatte förbrukningen av fossila bränslen (ca 2 500 000 liter diesel under tio år) huvudsakligen med el som producerats med inhemska energiformer. Elavtalet för Åbo stadskoncern förpliktar elleverantören att leverera energi som är producerad utan CO<sub>2</sub>.
- Minska well to wheel-utsläpp, det vill säga utsläpp från oljeförädling och -distribution
- Minskning av buller: Elbussen är betydligt tystare än den traditionella diesalbussen. Elbussen minskar därmed bullret i stadsmiljön.
- Jämförelse av el- och diesalbussens TCO- och koldioxidavtryck på en av Fölis linjer.
- 
- 

**Parter och aktörer som deltagit i upphandlingen:**

- Åbo stad: Upphandlingsexpertis och praktiskt genomförande av upphandlingen; stadskoncernens politiska beslutsfattande och koncernstyrning; kollektivtrafikbyrån FÖLI, som köper trafik tjänsten av Åbo Stadstrafik Ab
- Åbo Stadstrafik Ab, upphandlingsenhet: elbussar och service av dem
- Oy Turku Energia - Åbo Energi Ab, upphandlingsenhet: laddningslösningen och deras underhållstjänst
- Åbo yrkeshögskola: forskningspartner och koordinator för studerandearbeten
- VTT: forskningspartner
- Kommunal finansiering: leasingfinansiar
- 
- 

**Upphandlingsförfarande:** Selektivt förfarande. Under beredningen ordnade Åbo stad marknadssamtal med flera aktörer inom branschen. Som krav på föremålet för upphandlingen och jämförelsegrunder fanns materielkrav, prestandakrav, energiförbrukning och serviceavtal.

**Lärdomar:** På den elektrifierade linjen kör 6 elbussar dagligen, som våren 2019 hade kört nästan en miljon kilometer. Koldioxidutsläppen har minskat med över 800 ton. Projektet gav rikligt med information och erfarenhet om elbussarnas trafikering ur såväl beställarens och operatörens synvinkel som när det kommer till underhållet av laddaren. Utmaningarna i upphandlingen gällde ibruktagandet av ny teknologi och att hitta rätt verksamhetsmodeller. Elbussarna ska betraktas som ett system som utgör en helhet. Till exempel om laddaren går sönder påverkar det snabbt hela systemets funktion. Verksamhets- och avtalsmodellerna för trafiken behövde förnyas. Dessutom måste den avtalsenliga ansvarsfördelningen i felsituationer beaktas.

**Källa: Kompetenscentret KEINO**

<https://www.hankintakeino.fi/sv/keinokkaat-hankintaesimerkit>

<https://www.businessfinland.fi/suomalaisille-asiakkaille/palvelut/rahoitus/tutkimus-ja-kehitysrahoitus/innovatiiviset-julkiset-hankinnat/>

## **2 Statens och kommunernas viktigaste upphandlingar som innovationsplattform**

### **Kommunala upphandlingar**

De växande service- och investeringsbehoven utmanar kommunernas verksamhet samtidigt som skatteintäkterna minskar. I synnerhet den åldrande befolkningen ökar servicebehovet och kommunerna har dessutom ambitiösa klimatmål som förutsätter investeringar. Coronapandemin kommer att öka kommunernas börda ytterligare genom att orsaka stora merkostnader inom hälso- och sjukvården och även inom välfärdstjänsterna mer allmänt. I den här situationen behövs nya lösningar för tjänster och teknik mer än någonsin. Innovativa offentliga upphandlingar är ett sätt att lösa dessa utmaningar tillsammans med företag och partner och samtidigt förnya tjänsterna inom den offentliga sektorn.

Kommunerna och samkommunerna har i sina strategier och planer för ordnande av social- och hälsovården dragit upp riktlinjer för hur tjänsterna ska ordnas, det vill säga om de producerar tjänsten själv eller om den ska köpas på marknaden. Därför varierar upphandlingarnas andel i kommunernas budgetar. Det finns ingen heltäckande information om antalet och kvaliteten på kommunernas upphandlingar. Grovt sett uppgår kommunernas och samkommunernas upphandlingar årligen till cirka 23 miljarder euro. De viktigaste branscherna i upphandlingarna är social- och hälsovårdstjänsterna samt investeringar som har att göra med den byggda miljön. Dessa utgör cirka 2/3 av kommunernas anskaffningsvolym i Finland. Utöver dessa hänför sig en betydande del av kommunernas upphandlingar till köp av ICT-tjänster, programvara och utrustning. Till kommunsektorns upphandlingar räknas även upphandlingar som genomförs av samkommuner (t.ex. sjukvårdsdistrikt), kommunala affärsverk och aktiebolag samt kommunernas inhouse-bolag, som styrs genom ägarstyrning.

### **Statliga upphandlingar**

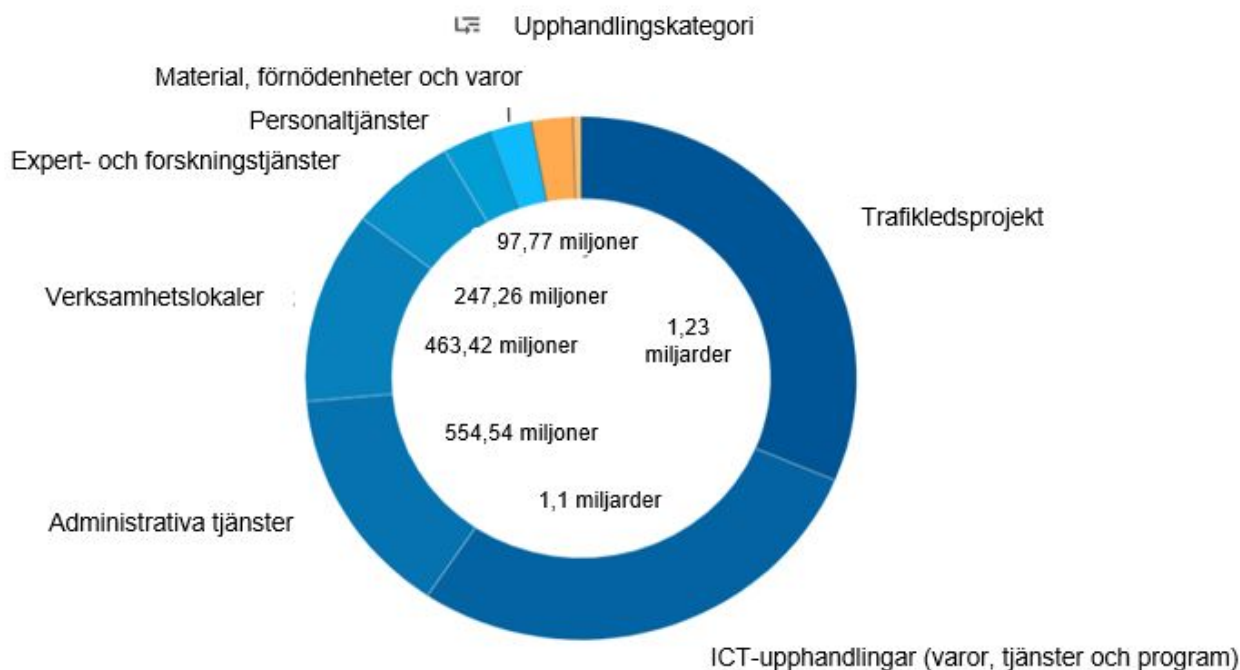
Den totala volymen av statsförvaltningens upphandlingar uppgår på årsnivå till cirka 6 miljarder euro inklusive säkerhetsmyndigheternas upphandlingar (försvarsmakten, polisstyrelsen och tullen) samt anskaffningar av upphandlingsenheter utanför budgetekonomin, såsom VR, FPA och Yle. Av den totala volymen är andelen upphandlingar som konkurrensutsatts av upphandlingsenheten Hansel Ab cirka 900 miljoner euro.

Statsförvaltningen har centraliserad konkurrensutsättning av vanliga varor och tjänster samt datateknisk utrustning, programvara och förvaltningens gemensamma anskaffningar av datastyrem som används i stor utsträckning. Statens inköpscentral är Hansel Ab. Senatfastigheter ansvarar för konkurrensutsättningen av de entreprenader som statsförvaltningens lokaler och fastigheter kräver. Valtori ansvarar för statsförvaltningens gemensamma branschberoende informationssystem. Hansel Ab har även betjänat kommuner och samkommuner sedan den 1 september 2019.

Den största upphandlaren inom statssektorn (exkl. försvarsmakten) är Trafikledsverket inom kommunikationsministeriets förvaltningsområde (sammanlagt ca 1,2 miljarder euro/år). Dessutom gör Polisstyrelsen, UM (inkl. beskickningar och utvecklingssamarbetsprojekt), JM (inkl. domstolsväsendet), Skatteförvaltningen, NTM-centralen, Försvarsförvaltningens byggnadsverk, Gränsbevakningsväsendet och SRK (statsrådets förvaltningsenhet) anskaffningar för över 100 miljoner euro per år.

Upphandlingsdatatjänsten som upprätthålls av Hansel Ab omfattar upphandlingar inom den statliga sektorn (exkl. upphandlingar av säkerhetsmyndigheter och upphandlande enheter utanför budgetekonomin) och volymen av dessa upphandlingar uppgår årligen till cirka 4 miljarder euro. Av denna andel är andelen upphandlingar som konkurrensutsatts av Hansel Ab cirka 450 miljoner euro per år. Av dessa upphandlingar hänför sig de mest betydande branschvis till trafikledsprojekt (1,23 md euro) samt ICT-upphandlingar (1,1 md euro inklusive tjänster, programvaror, förnödenheter). Anskaffningar i anslutning till lokaler utgör också en betydande andel.

Statens upphandlingar per bransch 2019 (exkl. upphandlingar av säkerhetsmyndigheter och upphandlande enheter utanför budgetekonomin, totalvolym 4 miljarder euro).



Källa: Statens upphandlingsdatatjänst (Hansel Ab)

Källa: Statens upphandlingsdatatjänst (Hansel Ab).

### 3 De viktigaste nationella utvecklingsåtgärderna för innovativ offentlig upphandling

Sipiläs regeringsprogram innehöll målet att fem procent av de offentliga upphandlingarna skulle vara innovativa. Regeringen beslöt våren 2017 vid halvtidsöversynen att grunda ett nätverksbaserat kompetenscentrum för hållbar och innovativ offentlig upphandling (KEINO) och anvisade 6 miljoner euro i finansiering av budgeten för åren 2018–2019. Dessutom fick Business Finland 8 miljoner euro för att främja innovativa offentliga upphandlingar 2018–2019.

I Finland har man under de senaste åren satsat på att utveckla förutsättningarna för innovativa offentliga upphandlingar och de är bra i en europeisk jämförelse. Detta framgår också av EU-kommissionens jämförelseundersökning som färdigställdes 2019, där Finlands allmänna förutsättningar definieras som mycket starka (1:a plats i EU-ländernas jämförelse). Mer information finns i punkt 1.6.

#### Kompetenscentret KEINO

Kompetenscentret KEINO inledde sin verksamhet den 1 mars 2018 och det finansieras ur budgeten för 2018 och 2019 fram till den 31 maj 2021.

#### De huvudsakliga målen med KEINO är följande:

- 1) öka antalet upphandlingar i Finland som förverkligar hållbarhetsmålet och innovativiteten,
- 2) främja identifiering och aktiv användning av offentlig upphandling som ledningsredskap
- 3) hjälpa upphandlande enheter att öppet dela med sig av sina erfarenheter och lära av varandra.



## KEINOs viktigaste resultat under perioden 3/2018–6/2020 är:

- 1.) KEINO inledde hösten 2019 **KEINO-Akademien för utvecklingsprogrammet för ledning av offentliga upphandlingar**, som förbättrar utnyttjandet av upphandlingar som ett strategiskt verktyg och förbättrar den strategiska ledningen av upphandlingar. KEINO-Akademi 2 inleddes hösten 2020. Till båda har 26 upphandlande enheter från kommun- och statssektorn valts ut.
- 2.) KEINOS **utvecklingsgruppsverksamhet** stöder genomförandet av de upphandlande enheternas strategiska mål och samlar upphandlande enheter och företag. Verksamheten fokuserar på branscher med betydande genomslagskraft: teknisk verksamhet (t.ex. koldioxidsnålt byggande), undervisnings- och bildningsverksamhet, social- och hälsovård (sjukvårdsdistrikt), trafik. 11 utvecklingsgrupper är igång. Cirka 250 personer från över 100 upphandlande enheter har deltagit i utvecklingsgruppernas inledande möten. I den aktiva utvecklingsgruppsverksamheten deltar cirka 80–90 upphandlande enheter. I utvecklingsgrupperna satsar man särskilt på skalning av goda exempel och lösningar samt på företagsamarbete. Målet är att öka verksamhetsmodellerna som stöder en ökning av antalet hållbara och innovativa offentliga upphandlingar, tillämpningen av dessa vid konkreta upphandlingar samt föregångaransaffningar som driver en systematisk förändring.
- 3.) År 2018 kartlade KEINO **upphandlingarnas situation i Finland ur två olika synvinklar**: hur upphandlingarna för närvarande leds i olika offentliga organisationer i Finland och vad kompetensens tillstånd och nivå är vad gäller hållbarheten och innovativiteten i upphandlingarna. Kartläggningarna ger värdefull information om de offentliga upphandlingarnas situation i Finland 2018. Utredningarna upprepas hösten 2020.
- 4.) KEINO **förändringsagentverksamhet** (15 förändringsagenter) gör det möjligt att bygga regionala nätverk för hållbar och innovativ upphandling och därigenom en starkare koppling av KEINOs verksamhet till det regionala genomförandet (nätverk, regionala särdrag osv.). Förändringsagenterna har gett mer än 100 olika kunder råd (från olika upphandlande enheter). Förändringsagenterna hjälper till med marknadssamtal och deltar i regionala utvecklingsprojekt samt till exempel klimatarbetsgrupper och kan därmed påverka utvecklingen av upphandlingar i regionerna.
- 5.) KEINO har gett **konkret rådgivning och stött den regionala samutvecklingen**. KEINO har deltagit i Covid-19 pitchningsmötet som ordnades av EU-kommissionen och ansvarade för den nationella koordineringen av evenemanget i Finland. Målet var att sammanföra behoven inom den offentliga sektorn när det kommer till Covid-19 och innovativa företag som kan svara på dessa behov. I Finland deltog två stora upphandlingsenheter och två företag. EU-kommissionen ordnar ett andra evenemang på samma tema hösten 2020.
- 6.) I Finland pilottestas **Green deal-avtal för offentlig upphandling**, som är ett sätt att genom frivilliga avtal förbinda de offentliga upphandlande enheterna till att uppnå de strategiska målen i regeringsprogrammet för bio- och cirkulär ekonomi samt energi- och klimatstrategin och utveckla marknaden. KEINO har underlättat avtalsförhandlingarna och stöder verkställandet av avtalen.
- 7.) KEINO har stött utvecklingen av Finlands första **studiehelhet för hållbar och innovativ offentlig upphandling** på högre YH-examensnivå vid yrkesskolan Metropolia.
- 8.) KEINO har gett **enskilda upphandlande enheter råd** i omkring 100 enskilda rådgivningsfrågor. Cirka 1 500 personer har deltagit i webinarier och andra utbildnings- och andra evenemang som KEINO ordnat. KEINO har publicerat 50 exempel på upphandling som stöder hållbarhet och innovativitet som de upphandlande enheterna kan utnyttja.

KEINO genomförde en enkät om kundtillfredsställelsen våren 2020. 112 personer svarade på enkäten, dessutom intervjuades experter från cirka 20 olika organisationer. Enligt enkäten var 78 procent av dem som använde tjänsterna nöjda med KEINOs verksamhet (hade dragit stor eller ganska stor nytta av verksamheten). 92 procent av deltagarna i KEINO-Akademien upplevde att de hade haft stor eller ganska stor nytta av den i egna organisationen. KEINOs utvecklingsgrupps verksamhet hade varit till stor eller ganska stor nytta för 88 procent av deltagarna i verksamheten, särskilt upplevdes det att KEINO möjliggör samarbete som inte tidigare har funnits och ökar växelverkan med företagen. Förändringsagenternas verksamhet hade hjälpt mycket eller ganska mycket i 82 procent av fallen. 90 procent av dem som använde rådgivningen upplevde att de haft stor eller ganska stor nytta av rådgivningen. Utifrån intervjuerna har kundupplevelsen av KEINO i huvudsak upplevts som mycket god, någon motsvarande aktör eller service har inte funnits tidigare. Det har funnits efterfrågan på en aktör som KEINO och man hoppas att verksamheten ska fortsätta.

Mer information om KEINOs verksamhet: <https://www.hankintakeino.fi/sv>

### Den första nationella kvantitativa mätningen av hållbar och innovativ offentlig upphandling (2018)

Kompetenscentret för hållbar och innovativ offentlig upphandling KEINO genomförde en kartläggning av nuläget av antalet hållbara innovativa offentliga upphandlingar hösten 2018. Antalet upphandlingar med nyhetsvärde för både marknaden och beställarna var sammanlagt 5 procent (N. 278). Nästan hälften av de upphandlingar som enkätmaterialen omfattar, 46 procent, har riktat sig till nya eller förbättrade lösningar för den upphandlande organisationen. Innovativa upphandlingar eller upphandlingar riktade mot innovativa lösningar bedöms ha förbättrat tjänsternas kvalitet och uppnåendet av verksamhetens effektivitetsmål. Resultaten visar att det finns utrymme för innovativa lösningar i upphandlingarna.

Mätresultaten för antalet innovativa offentliga upphandlingar är förknippade med många osäkerheter och man kan inte dra några vidare slutsatser av dem. Motsvarande enkät kommer att genomföras 2020 för att få information om riktningen på förändringarna i hållbara och innovativa upphandlingar. I mätningen utnyttjades definitionen av innovativa offentliga upphandlingar inom VN-TEAS-projektet, där både samhällliga och företagsmässiga effekter betonas. På motsvarande sätt utreds nyhetsgraden ur olika synvinklar i etablerade innovationsenkäter till företag

Upphandlingsnyhet för beställaren	Nyhet på marknaden					(n=278)
	Helt ny lösning	Väsentligt förbättrad lösning	Lösningen har funnits på marknaden redan tidigare	Vet inte		
Helt ny lösning	3,2 %	1,8 %	10,1 %	0,7 %		15,8 %
Väsentligt förbättrad lösning	0,7 %	6,1 %	20,5 %	2,2 %		29,5 %
Redan tidigare tillämpad lösning	-	-	-	-	54,7 %	54,7 %
Sammanlagt	3,9 %	7,9 %	30,6 %	2,9 %	54,7 %	100,0 %

## **Finansiering av Business Finlands innovativa offentliga upphandlingar (2018–2019)**

Business Finland fick 8 miljoner euro för åren 2018–2019 för att främja innovativa offentliga upphandlingar. Finansieringen har riktats till stöd för innovativa offentliga upphandlingar som tar i bruk nya lösningar, främjar skalning, möjliggör referenser för företag, *ger upphov till marknadsförändringar eller stöder konkurrenskraften hos små och medelstora företags och nya företags affärsmodeller*. Finansieringen riktar sig till offentliga upphandlingsenheter som strävar efter att förnya tjänsterna och verksamheten. Målgruppen är upphandlande enheter som har motivation och behov av långsiktig utveckling av tjänster och verksamhet, vilja och strategiskt engagemang för omfattande förnyelse av upphandlingar samt förmåga och resurser att genomföra innovativ upphandling.

## **Statsförvaltningens åtgärdsplan för innovativa offentliga upphandlingar (2017)**

Arbets- och näringsministeriet utarbetade i samarbete med ministerierna, ämbetsverken och inrättningarna en åtgärdsplan för statens innovativa offentliga upphandlingar 2017. Åtgärdsprogrammet innehåller 14 åtgärder med vilka man stöder strategin hos och ledningen av innovativa upphandlingar och beredningen av konkreta upphandlingar inom förvaltningsområdena. KEINO genomför programmet i samarbete med olika organisationer.

## **Genomförda utvecklingsprogram för att öka användningen av innovativa upphandlingar**

Innovativa offentliga upphandlingar har främjats genom flera redan avslutade program, till exempel INKA-programmet, programmet Huippuostajat och programmet Fiksu kaupunki. I hälso- och omsorgsbranschens tillväxtstrategi och tillväxtprogrammet för trafiken har innovativa offentliga upphandlingar identifierats som ett sätt att främja uppnåendet av målen i dessa strategier.

## **4 Rapporter och publikationer**

### **Statens revisionsverks effektivitetsrevision (2017)**

Statens revisionsverk (VTV) genomförde en effektivitetsrevision av innovativa offentliga upphandlingar, som blev klar sommaren 2017. VTV publicerade två effektivitetsrapporter: om uppfyllandet av innovationsstrategin i offentliga upphandlingar och innovativa verksamhetsmodeller för offentliga upphandlingar.

VTV rekommenderade att uppföljningen av innovationspolitiken ska utvecklas så att den blir mer systematisk och i strategierna borde begreppen och målen för innovativa offentliga upphandlingar definieras noggrannare. Dessutom rekommenderade VTV att man i de nationella politiska strategierna tydligare ska definiera vilka instanser som ansvarar för att målen för offentlig upphandling uppnås. Samarbetet mellan olika förvaltningsområden och den statliga och kommunala sektorn borde utvecklas så att de nationella strategiska riktlinjerna identifieras och tillämpas i organisationerna som genomför upphandlingar. Det strategiska tänkesättet borde tillämpas i större utsträckning i organisationer som genomför upphandlingar och antalet innovativa offentliga upphandlingar borde utökas. I de nationella innovationsstrategierna borde målet vara att betydande upphandlande enheter har en innovationsvänlig upphandlingsstrategi.

Mer information: <https://www.vtv.fi/sv/publikationer/innovativa-modeller-for-offentlig-upphandling/>

### **EU-kommissionens jämförande undersökning (2019)**

EU-kommissionen utredde förutsättningarna för att genomföra innovativa offentliga upphandlingar i 30 europeiska länder. Den metod som används i utredningen (10 indikatorer och underindikatorer) gör det möjligt att bedöma mognaden och prestationsförmågan hos olika länders politiska helhet. Finland placerar sig på första plats och är det enda land som hör till gruppen

”starka prestationer”. Goda prestationer har Österrike, Nederländerna, Belgien, Sverige, Estland, Norge, Spanien och Förenade kungariket.

Enligt utredningen har Finland en heltäckande helhet politiska åtgärder. Finlands poäng på de 10 indikatorområdena varierar mellan 60 och 100 procent och medeltalet är 67,6 procent. Medeltalet för de 30 länder som deltog i utredningen är 27 procent. Finlands särskilda styrkor är kompetenscentret KEINO, åtgärdsplanen för statens innovativa offentliga upphandlingar samt statssektorns kvantitativa (5 %) mål. Utredningen anser att det är en svaghet att det i Finland inte finns ett lika enhetligt mål för alla offentliga upphandlingsenheter. I en del av den offentliga sektorn (t.ex. utbildning, kultur, säkerhet, försvar, vatten, allmänna offentliga tjänster) identifieras inte heller den strategiska betydelsen av innovativa offentliga upphandlingar. En del av den gränsöverskridande politiken (såsom företags- och konkurrenspolitiken) omfattar inte innovativa offentliga upphandlingar. Man kan också utveckla uppföljningssystemet och stödtjänsterna, förbättringen av förmågorna samt användningen av totalekonomisk lönsamhet som urvalskriterium.

Mer information: <https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/news/benchmarking-national-innovation-procurement-policy-frameworks-across-europe>

### **OECD:s rapport Public Procurement for Innovation – Good Practices and Strategies (2017)**

På basis av en omfattande enkät som skickades till länderna gjorde OECD en rapport om god praxis och strategier för innovativa offentliga upphandlingar.

#### **De huvudsakliga observationerna är:**

- Nästan 80 procent av de länder som svarade har åtgärder för att stödja innovativa offentliga upphandlingar och 50 procent har utarbetat ett åtgärdsprogram för att stödja dem.
- Nästan hälften av länderna berättade att innovativa offentliga upphandlingar har ökat upphandlingarnas genomslagskraft, effektivitet eller användartillfredsställelse
- De vanligaste utmaningarna som länderna möter gäller undvikande av risker, ledning, kompetens och politiskt stöd.

#### **OECD:s rekommendationer för främjande av innovativ offentlig upphandling**

- Integrera de konkreta målen för innovativ offentlig upphandling i den nationella, regionala politiken och strategierna
- Utnyttja förståeliga definitioner, anvisningar och modeller för att underlätta verkställandet
- Visa tillräcklig finansiering och ekonomiska incitament
- Främja professionalism genom att erbjuda utbildning för utveckling av kunskaper och färdigheter, grunda tvärvetenskapliga grupper och kompetenscentra som fokuserar på innovativa offentliga upphandlingar
- Öka medvetenheten genom att publicera god praxis, skapa en plattform för informationsutbyte och ordna workshoppar och seminarier
- Fäst uppmärksamhet vid riskhanteringen och mät effekterna för att öka förtroendet
- Utnyttja standardiseringen som en katalysator för innovationer

Mer information: <https://www.oecd.org/gov/public-procurement/innovation/>