

LIITTEET

LIITE 1: Hankinnan potentiaalisten vaikutusten arviointiohje

A. Hankinnan potentiaaliset vaikutukset julkiselle organisaatiolle ja asiakkaille	
Mitä arvioit	Miten arvioit
Tuottavuus- /säästövaikutukset	<p>Hankinnan potentiaaliset vaikutukset suhteessa käytössä oleviin ja markkinoilta löytyviin tavanomaisiin ratkaisuihin (<i>pyri ottamaan huomioon koko hankinnan elinkaari</i>):</p> <p>a) Omalle yksikölle:</p> <p>b) Koko hankintayksikön piirissä yli toimialarajojen ja elinkaaren (<i>esim. ratkaisusta koituvat positiiviset ja negatiiviset tuottavuus- ja säästövaikutukset yli toimialarajojen</i>):</p>
Palvelun laadun parantuminen	<p>Hankittavan ratkaisun potentiaali parantaa hankintayksikön tarjoamien palveluiden laatua suhteessa vallitseviin ratkaisuihin ja käytäntöihin (<i>esim. asiakasvaikuttavuus, saatavuus, saavutettavuus, joustavuus, käytettävyys</i>):</p>
Ympäristövaikutukset	<p>Hankinnan potentiaaliset ympäristövaikutukset (<i>mm. elinot, maa-perä, maisema, sekä resurssitehokkuus mm. ilmastopäästöt, materiaalihäviöt, ekologinen jalanjälki</i>).</p> <p>a) Myönteiset vaikutukset:</p> <p>b) Kielteiset vaikutukset:</p>

Mitä arvioit	Miten arvioit
Sosiaaliset vaikutukset	Hankinnan suorien asiakasvaikutusten lisäksi mahdolliset laajemmat sosiaaliset vaikutukset (mm. turvallisuus, työllisyys, yhdenvertaisuus, ihmis- ja työoikeuksien noudattaminen sekä lapsivaikutukset):
Vaikutukset sisäiseen yhteistyöhön organisaatiossa	Mahdollisuudet yhteistyöhön hankinnan toteuttamisessa (tarpeet, työpanokset, budjetit) ja prosessien yhdenmukaistamiseen hankintayksikön sisällä:
Riskit	<p>Hankinnasta aiheutuvia mahdollisia:</p> <p>a) Taloudellisia riskejä (esim. innovatiivisuuteen liittyen):</p> <p>b) Tietosuoja- ja turvariskejä:</p> <p>c) Juridisia riskejä (mm. valituserkkyys):</p> <p>d) Toimialakohtaisia riskejä:</p> <p>e) Markkinatilanteeseen liittyviä riskejä (esim. ns. toimittajariippuvuus):</p> <p>f) Maineriski</p>

B. Yritysten toiminta ja kilpailukyky

Mitä arvioit	Miten arvioit
Markkinoiden valmius vastata julkisen organisaation tarpeeseen	Markkinoiden kehitysaste suhteessa tunnistettuun tarpeeseen oikean hankintamallin valitsemiseksi (esim. t&k-hankinta, pilotointi, tuotantokäyttöön otettavan ratkaisun hankinta):
Ratkaisun monistettavuus ja kehitystarpeen yleisyys	Miten todennäköisesti hankittava ratkaisu voidaan ottaa käyttöön myös muissa hankintayksiköissä ja yksityisellä sektorilla (kehitystarpeen yleisyys uniikki vai universaali/globaali): Onko ratkaisu räätälöity täysin hankintayksikölle vai onko siinä vakioituja tuotteenomaisia ominaisuuksia (esim. digitaalisissa ratkaisuissa vaikuttaa mm. rajapintojen avoimuus):
Innovaatio- ja kasvupotentiaali yritykselle	Kuinka todennäköistä on, että paikallisilla toimijoilla on relevanttia osaamista ja ne pystyvät tarjoamaan innovatiivisia ratkaisuja hankintayksikön tunnistamaan kehityshaasteeseen (huom. julkisessa hankinnassa ei voida suosia paikallisia toimittajia, mutta innovatiivisia hankintoja voidaan käynnistää erityisesti sellaisiin kohteisiin, joissa tiedetään olevan paikallista innovaatio- ja kasvupotentiaalia):