

Tiedon ja kilpailun merkitys julkisissa hankinnoissa

Valtio Expo, Helsinki 7.5.2024

Jan Jääskeläinen ja Antti Norkela, KKV

*Mitä tietoa
hankinnoista on?*

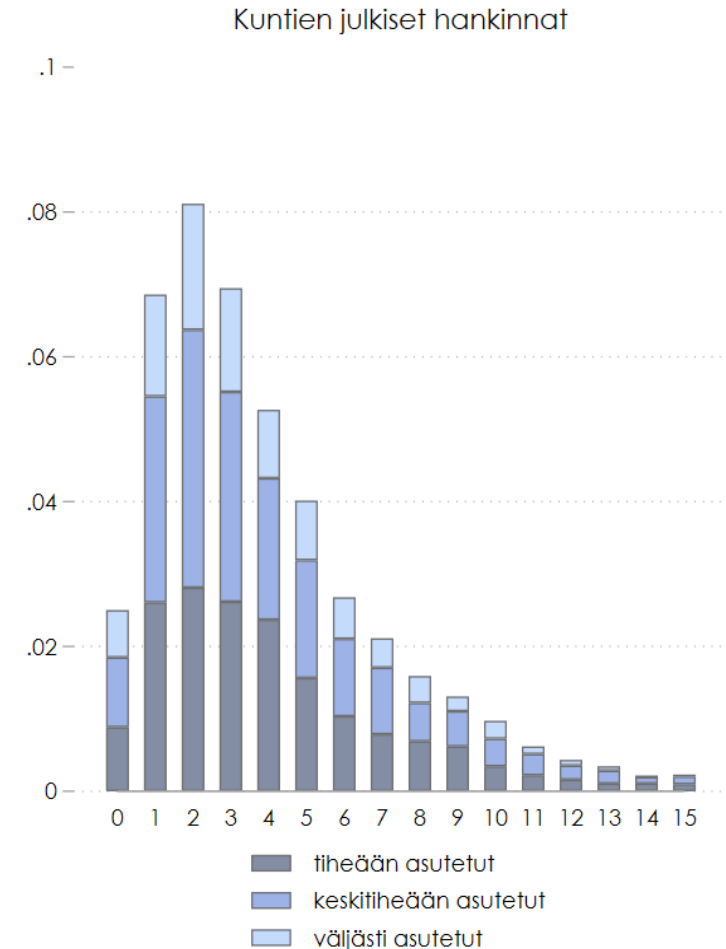
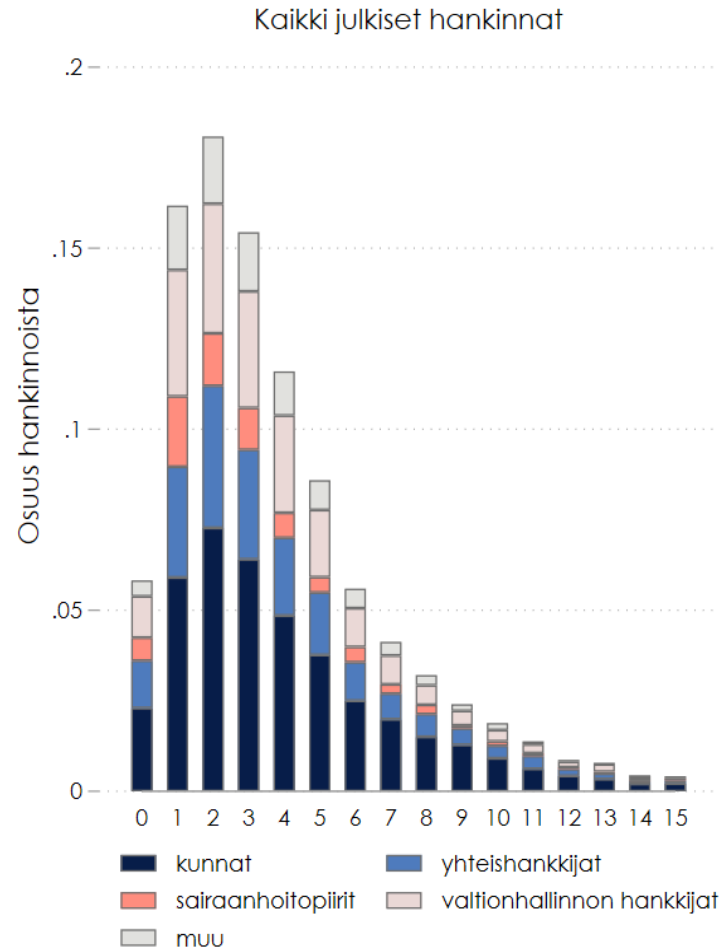
*Mitä tietoa
hankinnoista
tarvittaisiin?*

Hankintatiedon nykytila

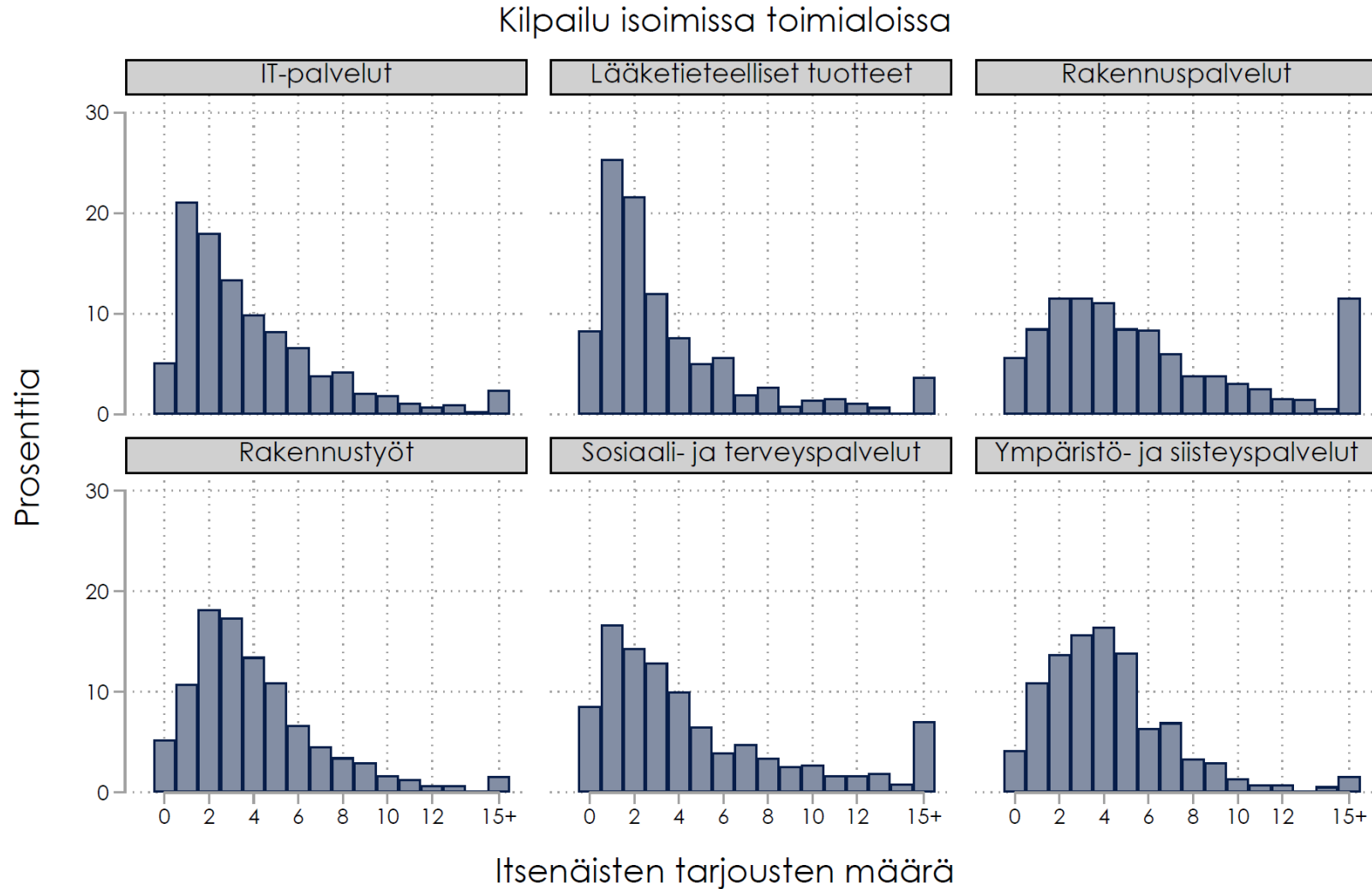
- Kilpailutusilmoitukset ovat saatavilla Hilmasta
- Kilpailutusten tietoja hyvin rajatusti saatavilla
 - Käytännössä tietoja on saatavilla hajautetusti hankintayksiköiltä ja keskitetysti sähköisten kilpailutuspalveluiden tarjoajilta, joilla ei kuitenkaan ole velvollisuutta niitä luovuttaa kenellä tahansa
- Ostolaskutietoja on saatavilla niiltä julkishallinnon organisaatioilta, jotka niitä julkaisevat
 - Esim. tutkihallintoa.fi, tutkihankintoja.fi, handata.fi
- **Kriittinen puute nykytiedoissa on se, ettei ostoja voi yhdistää hankintapäätöksiin tai kilpailutuksiin → emme havaitse koko hankintaprosessin kulkua**

Nykytiedoilla havaitsemme ongelmia kilpailussa

- Kilpailun puute ei koske vain pieniä kuntia tai pieniä hankintoja, vaan kilpailun puutetta esiintyy halki hankintakentän
- Yhden tarjouksen saaneiden hankintojen konservatiivisesti arvioitu keskimääräinen arvo oli vuonna 2021 noin 585 000 euroa
- Konservatiivinen arvio kaikkien yhden tarjouksen hankintojen arvosta on siten 1.3 miljardia euroa



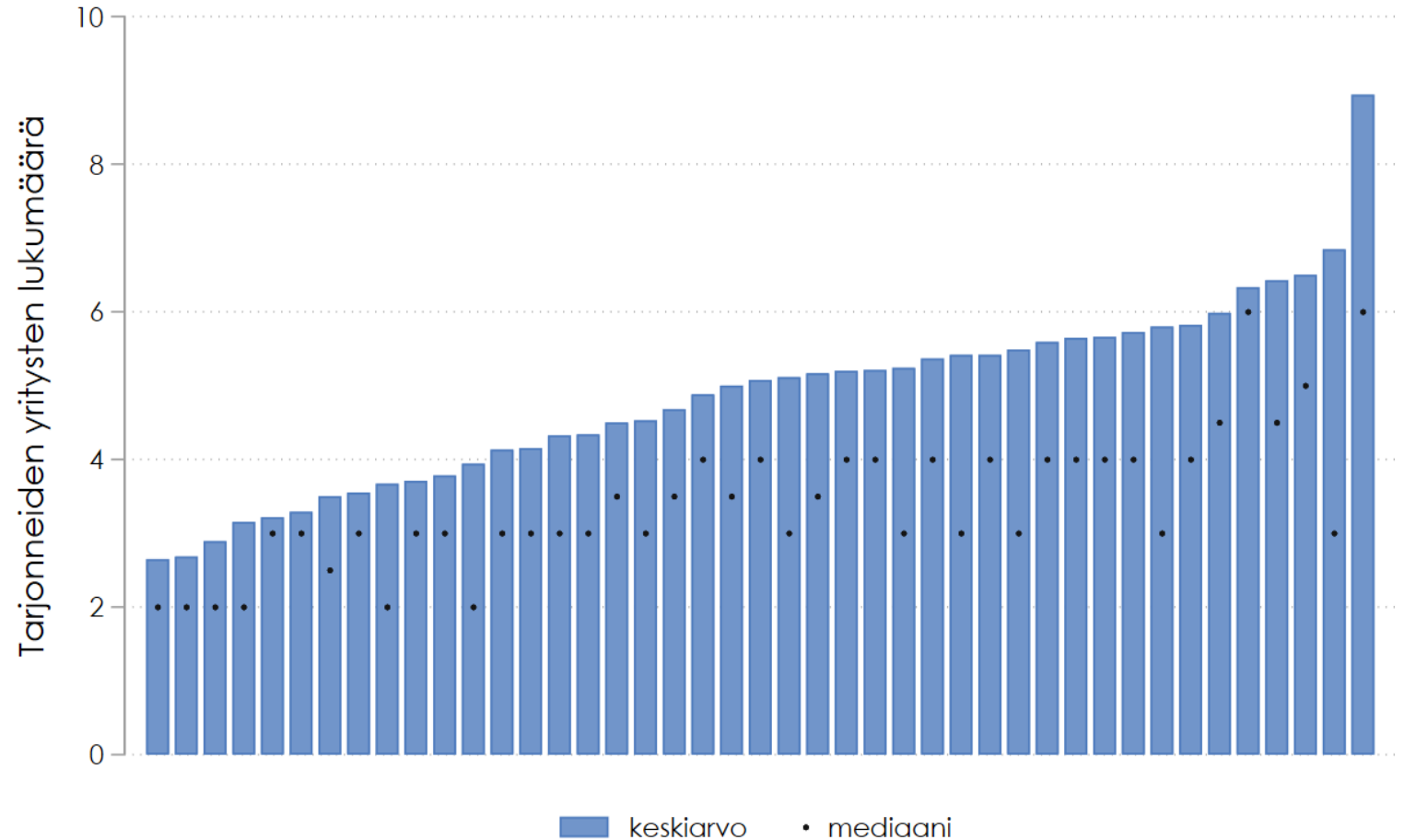
Ongelmat osin toimialakeskittyneitä



Samankaltaisten hankkijoiden välillä on suuria eroja kilpailun määrässä

- Samankaltaisten alueiden hankintayksiköiden odottaisi houkuttelevan suunnilleen saman verran kilpailua hankintoihinsa
- Tämä ei kuitenkaan toteudu, vaan esimerkiksi keskitiheään asutetuissa kunnissa oli vuonna 2021 suuria eroja kilpailun määrässä
- **Emme kuitenkaan tiedä, kuinka paljon hankintakustannukset eroavat eri alueiden välillä**
- **Emme myöskään tiedä tarkalleen, kuinka merkittävä vaikutus kilpailun puutteella on hankinnan kustannukseen**

Kilpailun määrä keskitiheään asutetuissa kunnissa



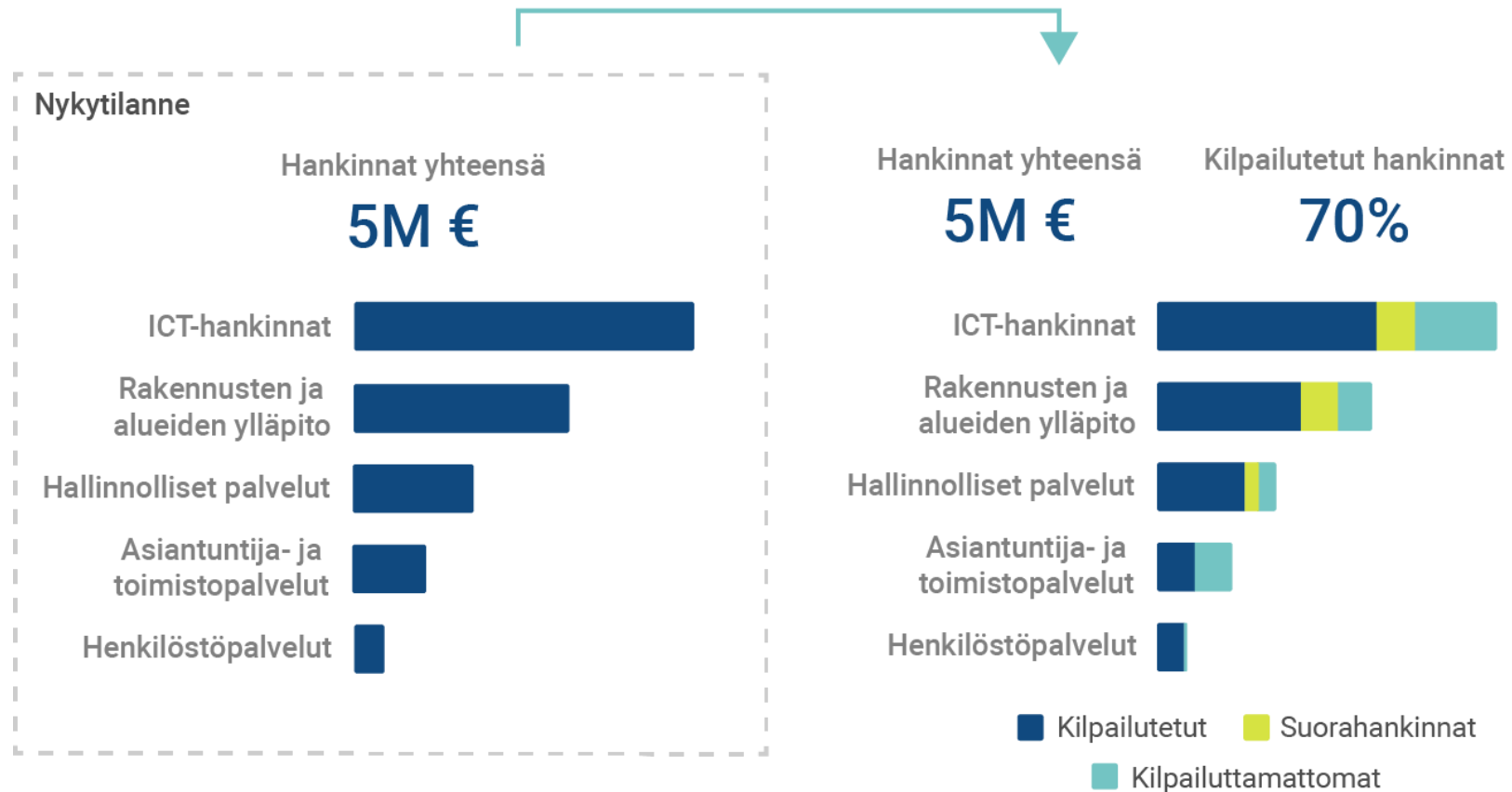
Hankintatiedon tulevaisuus: tietovaranto

- Kilpailutussuunnitelmat niiltä osin kuin saatavilla (Hilma)
- Kaikki nykyiset hankintailmoitukset (Hilma)
- Tarjouspyynnöt liitteineen *tai* valikoituja tietoja (esim. vertailuperusteet)
- Tulostiedot EU-hankinnoista sekä kansallisista hankinnoista (jälki-ilmoitukset)
- Tietoja tarjouksilta (esim. tarjoajan nimi ja Y-tunnus sekä vertailuhinta)
- Metatietoja sopimuksilta (esim. sopimuksen kesto, arvo, optiomahdollisuus ym.)
- Ostolaskut
- Kirjanpitoliedot

Yksi tunniste



Muistiossa ehdotettujen toimenpiteiden avulla päästään tähän tilanteeseen

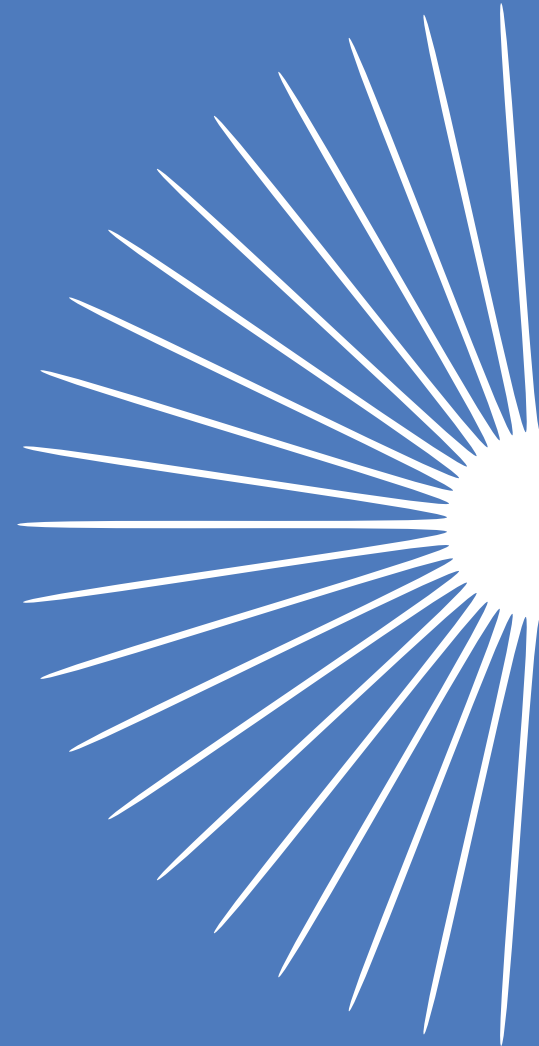
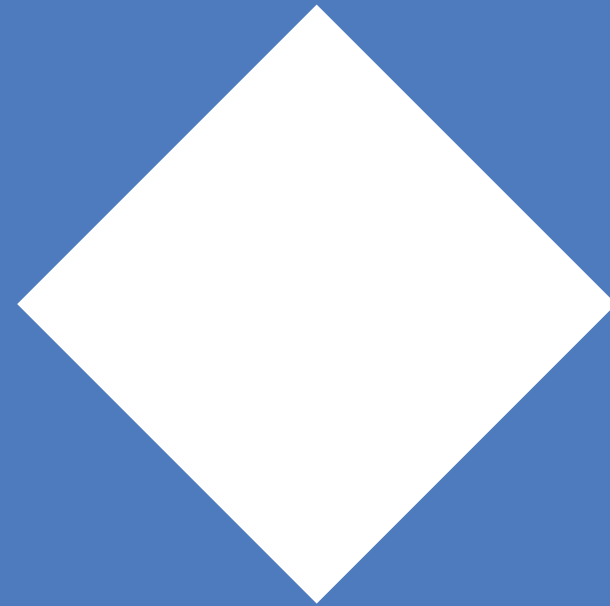


LUONNOS



*Miten kilpailua
voidaan lisätä?*

*Mitä tiedolla voi
tehdä hankintojen
onnistumiseksi?*



Miten kilpailua voidaan lisätä?

- Vakiokysymys KKV:lle: Mitä ostaja voi tehdä kilpailun lisäämiseksi hankinnoissaan?
- Kilpailu- ja kilpailuttamismyönteinen hankintastrategia tärkeä
 - Missä määrin hankinnat nähdään strategisena toimintona, missä määrin pelkkänä tukipalveluna?
 - Hankinnat se kriittinen rajapinta, jossa verorahoja käytetään. Hankinnat Suomessa vuositasolla noin 45 mrd. € luokkaa. ← Painoarvo!
- Johdon tahtotilalla kilpailuttamiseen ja hankintatoimen organisointiin ml. resursointi ja viestintä, on merkitystä.
 - Olisi hyvä, että perusajatus se, että kilpailuttaminen on oletusarvo, vain poikkeustapauksissa ei kilpailuteta.

Miten kilpailua voidaan lisätä? (2)

- Hankinnoilla hyvä olla toimivat ja ennakoivat sisäiset prosessit.
 - Kilpailuttaminen vie aikaa. Hutilointi tuskin tuo toivottuja tuloksia.
 - Huolella toteutetut hankinnat tuottavat parempia lopputuloksia: hinta, laatu, sopivuus.
 - Myös isommat kynnyksisarvojen allekin jäävät hankinnat hyvä kilpailuttaa (suora- tai pienhankintoja n. 30 % hankinnoista).
- Markkinatuntemus ja hankintojen seuranta on tärkeää. Vie resursseja, mutta kuinka kalliiksi tulee näiden sivuuttaminen? Syytä varata näille aikaa prosessissa.
- Markkinakartoitukset, uusien tarjoajien etsintä ja kontaktointi!

Tiedon merkitys onnistuneille hankinnoille

- Miten johtaa tehokkaasti hankintoja, jos käytettävissä ei ole riittäviä tietoja siitä,
 - mitä sopimuksia on voimassa,
 - keneltä ostetaan,
 - mihin hintaan,
 - mitä laatua saadaan,
 - pitääkö aikataulut,
 - olisiko markkinoilla parempia vaihtoehtoja tarjolla?
- ...tai, jos näitä asioita ei seurata tai pystytää tehokkaasti seuraamaan?
- Pidetäänkö sopimus- ja toimittajarekisteriä yllä?
- Tehdäänkö markkinakartoituksia, tunnetaanko vaihtoehdot ja hintataso?
- Mistä tiedämme, onnistuvatko hankintamme? Onko käytössä mittareita?
- ”Juttelevatko” asianhallinta ja ostoreskontra keskenään?
- Tietovarantohankkeesta tukea tiedontarpeeseen. Hyvä lähde jo nyt [tutkihallintoa.fi](https://www.tutkihallintoa.fi).

Seurannan ja tiedon puutteen riskejä

- Tehottomuus: jos emme seuraa, emmekä mittaa, mistä tiedämme, kuinka hyvin onnistumme?
 - Vrt. Tukiainen et al. 2023*: Hankintoja tekevät välttävät poikkeuksellisen korkeita hintoja, *mutta eivät erityisesti hae edullisia hintoja.*
 - Tehdäänkö hintaseurantaa yli ajan?
 - Vertaillaanko muiden julkisten ostajien saamia hintoja? Ovatko omat hinnat kohdallaan? Milloin kilpailutettu viimeksi?
 - Kannattaako ostaa, vai (jos mahdollista) tuottaa itse?
- Väärinkäytösten riskit: kartellit ja epärehelliset toimijat (harmaa talous):
 - Miten havahtua väärinkäyttöksiin, jos seuranta satunnaista tai summittaista?
 - Vie aikaa ja työtä, mutta isoimpien, kriittisimpien ja/tai riskialttiimpien hankintojen kohdalla tätä olisi syytä tehdä.

*) "What are the Priorities of Bureaucrats? Evidence from Conjoint Experiments with Procurement Officials";

Σ: Eräitä näkökohtia aidon kilpailun aikaansaamiseksi hankinnoissa

- On suositeltavaa:
 - Tuntea omat hankintansa ja markkinat!
 - Olla ajoissa liikkeellä hankinnan suunnittelussa ja käynnistämisessä sekä tiedottamisessa
 - Asettaa hankinnan ehdot, osallistumiskriteerit ja vertailuperusteet selkeiksi, ymmärrettäviksi, oikeasuhtaisiksi ja tasapuolisiksi
 - Pyrkiä saamaan vähintään 4-6 tarjousta riittävän kovan kilpailun aikaansaamiseksi
 - Kilpailuttaa myös alle kynnsarvojen jäävät hankinnat, ellei kustannustehotonta.
 - Ottaa huomioon kilpailutuksen vaikutus myös tulevaisuuden mahdollisuuksiin saada aikaan kilpailua.
 - Sisällyttää sopimusehtoihin vakuutus itsenäisesti laaditusta tarjouksesta (CIBD) ja sopimussakkoklausuuli (esim. Kuntaliiton malli)
- Ei ole suositeltavaa:
 - Yrittää tehdä hankintaa kiireellä tai vailla hyvää käsitystä markkinoiden tarjoamista mahdollisuuksista
 - Asettaa ei-välttämättömiä, tarpeettoman tiukkoja tai aiheetta syrjiviä ehtoja tai kriteerejä
 - Jättää lyhyttä tarjousikkunaa tai pyytää tarjouksia loma-aikaan (!)
 - Tehdä "kuten aina ennenkin" tai mekanistisesti lähinnä hankintalain prosessisääntöjen täyttämiseksi

Lisätietoa

- KKV:n selvitys kilpailusta hankinnoissa: <https://www.kkv.fi/tutkimus-ja-vaikuttaminen/julkaisut/tutkimusraportit/kilpailu-julkisissa-hankinnoissa-tutkimusraportteja-9-2023/>
- Tutkihallintoa.fi-palvelu: <https://www.tutkihallintoa.fi/>
- Kuntaliiton kysely yrityksille: [Tarjoamisen haasteet julkisissa hankinnoissa: kyselyselvityksen tulokset 2023](#)
- KKV:n koulutuspaketti kilpailusta ja kartelleista hankintojen parissa työskenteleville: <https://kkv-kampus.fi/course/view.php?id=80>

Lisätietoja tästä esityksestä

- Jan Jääskeläinen, tutkimusohjaaja
- Antti Norkela, hankepääällikkö

Sähköpostit: etunimi.sukunimi@kkv.fi



Kiitos! Menestystä hankintoihin!