

Mira Kivinen

SÄHKÖISEN HUUTOKAUPAN JA DYNAAMISEN  
HANKINTAJÄRJESTELMÄN KÄYTTÖÖNOTTO  
PUOLUSTUSVOIMIEN HANKINNOISSA

Johtamisen ja palveluliiketoiminnan koulutusohjelma

Ylempi AMK

2019

# SÄHKÖISEN HUUTOKAUPAN JA DYNAAMISEN HANKINTAJÄRJESTELMÄN KÄYTTÖÖNOTTO PUOLUSTUSVOIMIEN HANKINNOISSA

Kivinen, Mira  
Satakunnan ammattikorkeakoulu  
Johtamisen ja palveluliiketoiminnan koulutusohjelma Ylempi AMK  
Toukokuu 2019  
Ohjaaja: Anne Pohjus ja Simo Saarikko  
Sivumäärä: 78  
Liitteitä: 1

Asiasanat: julkiset hankinnat, sähköinen hankinta, huutokauppa, dynaaminen hankintajärjestelmä

---

Tämä opinnäytetyö tehtiin Puolustusvoimien Pääesikunnan logistiikkaosastolle. Opinnäytetyön tavoitteena oli selvittää, miten dynaaminen hankintajärjestelmä ja sähköinen huutokauppa toimivat, niihin liittyviä hyötyjä ja haittoja sekä sitä, millaisiin Puolustusvoimien hankintoihin niitä voidaan käyttää ja millä tavalla. Tutkimuksessa selvitettiin muutamien julkista hankintaa tekevien hankintayksiköiden kokemuksia dynaamisen hankintajärjestelmän ja sähköisen huutokaupan käytöstä. Hankintayksiköistä tiedusteltiin, millaisiin hankintoihin he ovat niitä käyttäneet, heidän havaitsemiaan hyötyjä ja haittoja niiden käytössä sekä työllistävyyttä osana hankintamenettelyä. Tarkoituksena oli myös laatia ohjeistus dynaamisen hankintajärjestelmän ja sähköisen huutokaupan käyttämiseksi osana Puolustusvoimien hankintamenettelyä.

Tutkimus tehtiin empiirisenä oikeudellisena tutkimuksena, jonka tutkimusotteenä oli kvalitatiivinen lähestymistapa. Tutkimusstrategiana tässä opinnäytetyössä oli tapaustutkimus, jolla haluttiin kehittää organisaation hankintaprosessia. Aineistonkeruumenetelminä käytettiin haastattelua sekä perehtymistä Euroopan Unionin hankintadirektiiviin, Lakiin julkisista hankinnoista ja käyttöoikeussopimuksista ja siihen liittyviin hallituksen esityksiin sekä valtiovarainministeriön ohjeistukseen. Lisäksi tutkimuksessa hyödynnettiin Puolustusvoimien hankintamääräystä sekä Puolustusvoimien logistiikkalaitoksen esikunnan hankintaohjetta.

Tutkimuksen avulla saatiin kattava käsitys dynaamisella hankintajärjestelmällä ja sähköisellä huutokaupalla saavutetuista eduista sekä niiden käytössä kohdatuista haasteista julkisissa hankintayksiköissä. Tutkimuksen tuloksena laadittiin Puolustusvoimille ohjeistus sähköisen huutokaupan käytölle. Ensimmäiset sähköiset huutokaupat toteutetaan Puolustusvoimien logistiikkalaitoksen esikunnassa. Pääesikunnan logistiikkaosaston tavoitteena on, että ensimmäiset huutokaupat toteutetaan vuoden 2019 aikana.

# ELECTRONIC AUCTION AND DYNAMIC PURCHASING SYSTEM AS PART OF THE FINNISH DEFENSE FORCES' PROCUREMENT

Kivinen, Mira

Satakunnan ammattikorkeakoulu, Satakunta University of Applied Sciences  
Degree Programme in Management and Service Business, Master's Programme

May 2019

Supervisor: Anne Pohjus, Simo Saarikko

Number of pages: 78

Appendices: 1

Keywords: public procurement, e-procurement, electronic auction, e-auction, dynamic purchasing system

---

This thesis was carried out for the Logistics Department of the Joint Command of the Finnish Defense Forces. The purpose of this thesis was to find out how dynamic purchasing system (DPS) and electronic auction (e-auction) function, what kind of purchases they are suitable for in Finnish Defense Forces and how they can be used in organization's procurement. The study explored the experience of public procurement entities. The contracting entities were inquired the type of the procurement they have been used, the benefits and disadvantages they encountered and the employability as part of the procurement process. The aim was to develop instructions for the use of e-auction and DPS in the procurement in the Finnish Defense Forces.

The research was carried out as an empirical legal study with a qualitative approach. The research strategy was a case study to develop the organization's procurement process. The data collection methods were interviews and studying the European Union Procurement Directive, the Law on Public Procurement and Concession Agreement, related government proposals and the Ministry of Finance guidelines. In addition, the study utilized the instructions of the Finnish Defense Forces.

The study provided a comprehensive understanding of the benefits achieved by DPS and e-auction and the challenges they face in public procurement. As result it produced instructions for the use of e-auctions as part of the Finnish Defense Forces procurement procedure. The aim is that the first e-auction will be held during 2019. The first e-auctions will be carried out by Finnish Defense Forces Logistics Command Headquarters.

# SISÄLLYS

1	JOHDANTO .....	6
2	TOIMEKSIANTAJAN ESITTELY .....	7
3	TUTKIMUKSEN TAVOITE JA RAJAUS .....	9
4	TUTKIMUSKYSYMYKSET JA AINEISTONKERUUMENETELMÄT .....	11
4.1	Tutkimuskysymykset .....	11
4.2	Viitekehys .....	12
4.3	Tutkimusote .....	12
4.4	Aineistonkeruumenetelmät .....	13
5	PUOLUSTUSVOIMIEN HANKINNAT JA HANKINTOJEN SÄÄNTELY ...	15
5.1	Puolustusvoimien hankinnat .....	15
5.2	Puolustusvoimien hankintojen sääntely .....	15
5.3	Sääntelyn tavoitteet .....	18
5.4	Julkisissa hankinnoissa noudatettavat periaatteet .....	19
5.5	Hankintalain soveltaminen hankinnan arvon mukaan .....	20
5.6	Hankinnat yhteishankintayksiköiltä .....	22
5.7	Sähköinen tietojenvaihto ja kilpailutuspalvelu .....	23
6	HANKINTAPROSESSI .....	25
6.1	Tarjouspyyntö ja tarjoajien soveltuvuuden arviointi .....	25
6.2	Poissulkuperusteet, tarjousten vertailu ja hankintapäätös .....	26
6.3	Hankintamenettelyt .....	27
7	SÄHKÖINEN HUUTOKAUPPA OSANA HANKINTAMENETTELYÄ .....	32
7.1	Sähköisen huutokaupan edellytykset ja tarjouspyyntö .....	33
7.2	Ennen sähköisen huutokaupan aloittamista tehtävät toimet .....	35
7.3	Sähköisen huutokaupan aloittaminen, lopettaminen ja keskeyttäminen .....	36
8	DYNAAMINEN HANKINTAJÄRJESTELMÄ .....	38
8.1	Dynaamisen hankintaprosessin ensimmäinen vaihe eli perustaminen .....	40
8.2	Dynaamiseen hankintajärjestelmän osallistumishakemukset .....	40
8.3	Dynaamiseen hankintajärjestelmän toinen vaihe eli kilpailutus .....	41
9	TUTKIMUKSEN TOTEUTUS JA TUTKIMUSTULOKSET .....	43
9.1	Haastattelukysymykset ja haastatteluiden avulla kerätty aineisto ...	45
9.2	Vastaukset sähköistä huutokauppaa koskeviin kysymyksiin .....	47
9.3	Haastattelukysymysten lisäksi esiin tulleet asiat .....	54

9.4	Vastaukset dynaamista hankijärjestelmää koskeviin kysymyksiin....	55
9.5	Haastattelukysymysten lisäksi esiin tulleet asiat .....	65
9.6	Sähköisen huutokaupan käymisessä huomioitavat seikat.....	66
9.7	Dynaamisen hankintajärjestelmän käytössä huomioitavat seikat.....	68
9.8	Tutkimuksen luotettavuus.....	69
10	POHDINTA .....	71
	LÄHTEET .....	76
	LIITTEET	

## 1 JOHDANTO

Valtion hankintojen digitalisoinnin toteutusohjelman (HANDI) tavoitteena on uudistaa valtion hankintatoimea ja näin ollen meneillään oleva uudistus koskee myös Suomen Puolustusvoimia. Puolustusvoimissa tehdään vuosittain noin 19 000 ostotilautusta, joiden yhteisarvo on 1,2-1,5 miljardia euroa. Hallitusohjelmassa on päätetty aikaansaada tuntuvia säästöjä hankinnan prosesseissa hankintojen digitalisointia hyödyntämällä. Hallitusohjelmaan kirjatun kehittämistyön taustalla vaikuttavat EU:n julkisiin hankintoihin kohdistuva sääntely, hankintatoimeen kohdistuvat säästötarpeet, prosessien tehostamistarpeet sekä digitalisaation mahdollisuudet. Yksi keskeisimmistä valtion hankintojen digitalisoinnin tavoitteista on erityisesti dynaamisen hankintajärjestelmän hyödyntäminen julkisten hankintojen kilpailutuksissa. Valtion hankintatoimen ohjaamisesta ja kehittämisestä vastaa valtiovarainministeriö, joka suosittelee myös sähköisten huutokauppojen lisäämisestä valtion hankinnoissa. (Valtiovarainministeriön www-sivut 2018; Kuuttiniemi & Lehtomäki 2017, 21-22.)

Puolustusvoimien sisällä hankintatoimen kehittämisestä vastaa Puolustusvoimien Pääesikunnan logistiikkaosasto, jonka tehtävänä on jalkauttaa tämä valtiovarainministeriön suositus käytäntöön siten, että sähköinen huutokauppa ja dynaaminen hankintajärjestelmä ovat osana organisaation hankintaprosessia lähitulevaisuudessa. Tästä syystä on tärkeää selvittää sähköisen huutokaupan ja dynaamisen hankintajärjestelmän toimintaperiaatteet sekä niiden käytössä havaitut hyödyt ja haasteet, jotta organisaatiolla on käytössään hyvät ja riittävät tiedot näiden käyttämiseksi hankintatoiminnassaan. Puolustusvoimien hankinnoissa ei ole vielä käytetty sähköistä huutokauppaa. Dynaamisia hankintajärjestelmiä ei myöskään ole organisaatiossa vielä perustettu, joten ohjeistukset näiden käyttämiseen puuttuvat. Vuonna 2018 yhteishankintayksikkö Hansel Oy perusti ensimmäiset dynaamiset hankintajärjestelmät, joiden avulla Puolustusvoimissa on tehty jonkin verran hankintoja. Tutkimuksen tavoitteena on laatia Puolustusvoimille ohjeistukset sähköisen huutokaupan ja dynaamisen hankintajärjestelmän käyttämisestä sen siviilihankinnoissa.

## 2 TOIMEKSIANTAJAN ESITTELY

Puolustusvoimien organisaation muodostaa Pääesikunta ja sen alaiset viisi laitosta, kolme puolustushaaraa eli maa-, meri- ja ilmavoimat sekä Maanpuolustuskorkeakoulu. Pääesikunnan alaiset laitokset ovat Puolustusvoimien johtamisjärjestelmäkeskus, Puolustusvoimien palvelukeskus, Puolustusvoimien tiedustelulaitos, Puolustusvoimien tutkimuslaitos ja Puolustusvoimien logistiikkalaitos. Puolustusvoimien logistiikkalaitos on Puolustusvoimien keskitetty hankintayksikkö, jossa on noin 2 200 työntekijää. Puolustusvoimien logistiikkalaitos toteuttaa kaikki puolustus- ja turvallisuushankinnat, muiden hallintoyksiköiden yli 60.000,00 euron kilpailutettavat siviilihankinnat, puitesopimukset ja Hansel-yhteistyön, kumppanuussopimukset sekä hylätyn materiaalin myynnin, vuokrauksen ja lainauksen. (Puolustusvoimien www-sivut, 2018.)

Puolustusvoimien logistiikkalaitoksen esikunta sijaitsee Tampereella ja se vastaa laitoksen operatiivisesta valmiudesta, johtaa logistiikan järjestelyt sekä toteuttaa puolustusvoimien hankintojen kaupallisen valmistelun, hallinnoi puolustusvoimien kumppanuuksia ja vastaa sopimushallinnosta. Sen vastuualueet ovat hankintojen kokonaisuus, tilahallinta ja materiaalit, ruokahuollon järjestelyt sekä terveydenhuolto ja ympäristöasiat. Esikunnassa on henkilöstöä noin 300. (Puolustusvoimien www-sivut, 2018.) Hankintojen kaupallista valmistelua hoidetaan esikunnan kaupallisella osastolla, joka koostuu kaupallis-juridisesta sektorista, sopimushallintasektorista sekä viidestä hankintasektorista. Tutkimuksen tekijä työskentelee hankkijana yhdessä näistä hankintasektoreista. Kaupallisen osaston hankinta-alan viisi hankintasektoria vastaavat kaupallisesta asianhoidosta tehden vuosittain noin 5000 hankintaa, joiden yhteisarvo on miltei miljardi euroa. Puolustusvoimissa tehdään vuosittain noin 19 000 ostotilautusta, joiden yhteisarvo on 1,2-1,5 miljardia euroa. Vuosittain käsitellään noin 140 000 ostolaskua.

Puolustusvoimien tehtäviä ovat puolustusvoimista annetun lain (1531/2011) mukaisesti Suomen sotilaallinen puolustaminen, tuen antaminen muille viranomaisille sekä kansainvälinen sotilaallinen kriisinhallinta. Sotilaallista

kriisinhallintaa säätelee Laki sotilaallisesta kriisinhallinnasta (211/2016). Suomen puolustuksen turvaamisessa keskeistä on riittävän torjuntakyvyn hankkiminen ja sotilaallisen puolustuskyvyn ylläpitäminen. Virka-apuna annettava tuki voi sisältää sellaista erikoisvälineistöä, erikoismateriaalia tai erityistä osaamista, jota muilla viranomaisilla ei ole, kuten esimerkiksi helikopterit, laivat ja erikoisjoukot. Näiden riittävyys ja käytettävyys varmistetaan riittävällä osaamisella sekä henkilöstön ja materiaalin määrällä. (Puolustuksen pitkän aikavälin haasteet 2014, 18-19; Valtiovarainministeriö 2016, 10.)



### 3 TUTKIMUKSEN TAVOITE JA RAJAUS

Tässä opinnäytetyössä tutkitaan vuonna 2011 Suomessa käyttöönotettua sähköistä huutokauppaa sekä dynaamista hankintajärjestelmää osana julkista hankintamenettelyä sekä niiden soveltuvuutta Puolustusvoimien hankintoihin. Lisäksi opinnäytetyössä käydään lyhyesti läpi Puolustusvoimien hankintojen sääntely, julkisissa hankinnoissa noudatettavat periaatteet sekä hankintaprosessi, koska kokonaiskuvan saamiseksi Puolustusvoimien hankinnoista ne on syytä tuoda esiin. Lisäksi ne liittyvät olennaisesti tutkimuksen kohteeseen, joten on perusteltua rajata työ tässä laajuudessa. Näin rajattu työ voidaan tarvittaessa nähdä myös eräänlaisena käsikirjana Puolustusvoimien hankinnoista.

Työ tehdään Puolustusvoimien Pääesikunnan logistiikkaosastolle, josta tutkimuksen aihe on annettu. Työn tavoitteena on laatia ohjeistus dynaamisen hankintajärjestelmän sekä sähköisen huutokaupan käyttämisestä osana hankintamenettelyä. Sähköinen huutokauppa ja dynaaminen hankintajärjestelmä eivät ole vielä käytössä Puolustusvoimissa eikä niiden käytöstä ole Puolustusvoimissa olemassa ohjeistusta. Pääesikunnan logistiikkaosasto vastaa Puolustusvoimien hankintatoimen kehittämisestä ja siitä, että sähköinen huutokauppa ja dynaaminen hankintajärjestelmä ovat osana organisaation hankintaprosessia lähitulevaisuudessa. Organisaatiossa halutaan opinnäytetyön avulla saada tietoa siitä, miten dynaaminen hankintajärjestelmä ja sähköinen huutokauppa toimivat, millaisia kokemuksia niistä on saatu julkista hankintaa tekevissä hankintayksiköissä eli käytössä havaitut hyödyt ja haitat sekä näkemystä siitä, miten Puolustusvoimien hankinnoissa voitaisiin hyödyntää dynaamista hankintajärjestelmää ja sähköistä huutokauppaa eli sitä, millaisiin tavara- ja palveluhankintoihin ne sopisivat.

Puolustusvoimien hankintatoimen kehittämisajatuksen taustalla on Valtion hankintojen digitalisoinnin toteutusohjelma (HANDI), jonka tavoitteena on uudistaa valtion hankintatoimea yhtenäistämällä hankintaprosessia. Hallitusohjelman päätös vuosille 2017-2020 aikaansaada huomattavia säästöjä hankinnan prosesseissa ei ole toteutettavissa ilman hankintojen digitalisointia.

Tämän kehitystyön vauhdittajina ovat olleet EU:n julkisiin hankintoihin kohdistuva sääntely ja sen vahvistuminen, hankintatoimeen kohdistuvat säästötarpeet, prosessien tehostamistarpeet sekä digitalisaation suomat mahdollisuudet. Yksi keskeisiä valtion hankintojen digitalisoinnin tavoitteita on uusien hankintamenettelyiden, erityisesti dynaamisen hankintajärjestelmän, hyödyntäminen julkisten hankintojen kilpailutuksissa. (Valtiovarainministeriön www-sivut 2018; HANDI-ohjelman www-sivut 2018.)

Hankintatoimen digitalisoinnissa on keskeistä yhtenäistää toimintamalleja sekä tietojärjestelmäpalveluita ja sen tavoitteena on hankintaprosessin kokonaisuuden kehittämistyö hankinnan tarpeesta sopimuksen tekoon ja maksuun. (Valtiovarainministeriön www-sivut 2018; HANDI-ohjelman www-sivut 2018.) Julkisen talouden menojen kasvua hillitsevillä toimilla sekä julkisen talouden kehittämistoimilla hallituksen tavoitteena on vahvistaa julkista taloutta noin 4 miljardilla eurolla vuoteen 2019 mennessä. Julkisen sektorin kustannuksia halutaan karsia mm. digitalisaatiota hyödyntämällä. (Valtiovarainministeriö 2016, 6.) Digitalisoidun hankintatoimen hyötyjiä ovat valtio, kansalaiset, valtion työntekijät sekä yritykset. Valtiovarainministeriön näkemyksen mukaan valtiolla on mahdollisuus saada parhaat tarjoajat sopimuskumppaneiksi, tehostaa toimintaa automatisoinnin avulla sekä saada säästöjä. Yritykset saavat ajantasaista tietoa tulevista valtion hankinnoista ja tarjousten tekeminen on helpompaa, koska valtion käytännöt hankinnoissa ovat yhtenäisemmät ja turhaa byrokratiaa on karsittu pois. Nämä seikat lisäävät valtion houkuttelevuutta sopimuskumppanina yritysten näkökulmasta. (HANDI-ohjelman www-sivut 2018.)

Puolustusvoimien hankinnat jaetaan siviili- ja puolustusmateriaalihankintoihin. Puolustusmateriaalihankinnat on rajattu tämän opinnäytetyön ulkopuolelle, sillä dynaamisen hankintajärjestelmän ja sähköisen huutokaupan sääntely on hankintalaissa, jota noudatetaan vain siviilihankinnoissa. Puolustusmateriaalihankintojen sääntely on laissa julkisista puolustus- ja turvallisuushankinnoista.

## 4 TUTKIMUSKYSYMYKSET JA AINEISTONKERUUMENETELMÄT

### 4.1 Tutkimuskysymykset

Tutkimusongelma tai tutkimuksen tavoite muotoillaan tutkimuskysymysten muotoon ja näihin kysymyksiin etsitään vastaukset erilaisilla aineistonkeruumenetelmillä, jotka vaihtelevat valitun tutkimusotteen mukaan. Kun tutkimuskysymyksiin saadaan aineiston avulla vastaukset, ongelma ratkeaa. Tämän tutkimuksen tavoitteena on ohjeistuksen laatiminen sähköisestä huutokaupasta ja dynaamisesta hankintajärjestelmästä osaksi puolustusvoimien hankintaprosessia.

Asettamiensa kysymysten avulla tutkija pyrkii saavuttamaan tutkimustyölleen asettamansa tavoitteen eli edellä mainitut ohjeistukset. Näiden pääkysymysten avulla pyritään saamaan selville millaisiin hankintoihin ja missä tilanteissa nämä menetelmät tulevat kyseeseen organisaation hankintaprosessissa niin sanottujen perinteisten hankintamenetelmien sijasta tai niiden osana. Lisäkysymysten avulla on tavoitteena saada syvällisempi käsitys näistä uusista hankintamenetelmistä ja niiden toimivuudesta. Kysymyksiin saatuja vastauksia hyödyntämällä tutkimuksen tekijä pyrkii ratkaisemaan asettamansa tutkimusongelman, joka tässä opinnäytetyössä on ennemminkin hankintaprosessin kehittämistehtävä kuin varsinaisesti tutkimusongelma. Kehittämistehtävän tässä opinnäytetyössä muodostavat tutkimuksen kohteena olleiden ilmiöiden kuvaus ja niiden käyttöön liittyvän ohjeistuksen laatiminen.

Tässä opinnäytetyössä päätutkimuskysymykset muotoiltiin seuraavasti:

1. Millaisiin puolustusvoimien hankintoihin sähköistä huutokauppaa voidaan käyttää?
2. Millaisiin puolustusvoimien hankintoihin dynaamista hankintajärjestelmää voidaan käyttää?

Tämän päätutkimuskysymyksen lisäksi asetettiin seuraavat lisäkysymykset:

1. Miten sähköinen huutokauppa ja dynaaminen hankintajärjestelmä toimivat?

## 2. Sähköisen huutokaupan ja dynaamisen hankintajärjestelmän käytön edut ja haitat?

### 4.2 Viitekehys

Tämän opinnäytetyön viitekehys muodostuu Euroopan Unionin julkisiin hankintoihin kohdistuvasta sääntelystä, julkisista hankinnoista ja käyttöoikeussopimuksista (1397/2016) annetusta laista (hankintalaki), hallituksen esityksestä (HE 182/2010) eduskunnalle laiksi sähköisestä huutokaupasta ja dynaamisesta hankintajärjestelmästä sekä eräiksi siihen liittyviksi laeiksi sekä hallituksen esitykseen (HE108/2016) sähköisestä kilpailutusjärjestelmästä. Aiheesta on kirjoitettu tutkimuksia, joihin tämän opinnäytetyön tekijä on myös perehtynyt. Nämä opinnäytetyöt on tehty vuosina 2013-2018 ja käsittelevät tutkimuksen aihetta liittyen kuntien kilpailuttamisprosessin kehittämiseen sähköiseksi, käyttäjäkokemuksiin sähköisestä kilpailuttamisesta, sähköiseen kilpailutusjärjestelmä Cloudiaan ja digitalisaatioon julkisissa hankinnoissa.

### 4.3 Tutkimusote

Tutkimus on empiirinen oikeudellinen tutkimus, jonka tutkimusotteena eli lähestymistapana tässä opinnäytetyössä on laadullinen eli kvalitatiivinen lähestymistapa. Yleisesti tutkimustyöhön liittyy halu ymmärtää syvällisemmin jotain ilmiötä ja usein myös halu saada tutkimuksella aikaan jokin muutos sekä tietoa tehtävien päätösten tueksi. Kvalitatiivinen tutkimusote soveltuu käytettäväksi tilanteissa, joissa tutkittavasta ilmiöstä ei ole tietoa eikä sitä tunneta, tai kun ilmiöstä halutaan saada vahva näkemys sekä ilmiölle selkeä kuvaus. (Kananen 2015, 63-71.)

Kehittämiskohdetta voidaan lähestyä useammilla lähestymistavoilla ja on sallittua poimia eri lähestymistavoista omaan kehittämistyöhön parhaiten soveltuvat piirteet. Tässä opinnäytetyössä tutkimusstrategiana on tapaustutkimus, joka sopii hyvin lähestymistavaksi silloin, kun halutaan tuottaa kehittämisedotuksia organisaation toimintaan tai sen tiettyyn prosessiin, joka tässä

opinnäytetyössä on Puolustusvoimien hankintaprosessi ja siihen laadittava ohjeistus sähköisen huutokaupan ja dynaamisen hankintajärjestelmän käytöstä. Tapaustutkimukselle tyypillisiä kysymyksiä ovat ”miten?” ja ”miksi?” ja näihin kysymyksiin tapaustutkimuksessa etsitään vastaukset. Tapaustutkimuksen vaiheet etenevät alustavan kehittämistehtävän valinnasta ilmiöön ja teoriaan perehtymisen, empiirisen aineiston keruun ja sen analysoinnin kautta kehittämisehdotuksiin. Tässä prosessissa alkuperäinen kehittämistehtävä voi täsmentyä tai jopa muuttua ilmiöön ja teorioihin syvemmälle mentäessä, koska aiheeseen perehtymisen myötä alkuperäinen kehittämistehtävä ei kenties olekaan enää se tärkein vaan on löydetty uusi, tärkeämpi kehittämistehtävä. (Ojasalo, Moilanen & Ritalahti 2014, 51-54.)

#### 4.4 Aineistonkeruumenetelmät

Laadulliselle tutkimukselle tyypillisiä aineistonkeruumenetelmiä ovat havainnointi, haastattelun eri muodot sekä erilaiset dokumentit kuten esimerkiksi muistiot, tilastot, verkkosivut, pöytäkirjat sekä kuva-aineistot. Tässä opinnäytetyössä aineistonkeruumenetelminä on käytetty haastattelua sekä perehtymistä erinäisiin dokumentteihin, kuten EU – direktiiveihin, kansalliseen lainsäädäntöön ja siihen liittyviin hallituksen esityksiin sekä valtiovarainministeriön ohjeistukseen. Lisäksi tutkimuksessa on hyödynnetty Puolustusvoimien hankintamääräystä sekä Puolustusvoimien logistiikkalaitoksen hankintaohjetta. Kirjallisessa muodossa olevasta aineistosta on tehty analyysi.

Dokumenttianalyysi on menetelmä, jossa tehdään päätelmiä kirjallisessa muodossa olevista aineistoista ja luodaan sanallinen kuvaus tutkittavasta aiheesta. Dokumentteihin voidaan lukea kaikki se tutkittavasta ilmiöstä kirjoitettu, puhuttu tai kuvattu materiaali. Tällaista aineistoa ovat esimerkiksi muistiot, tilastot, verkkosivut, pöytäkirjat, keskustelut ja raportit. Sisällönanalyysissä koottu aineisto tiivistetään ja selkeäksi raporttia palvelevaksi kokonaisuudeksi. Tämä tiivistäminen auttaa tekemään selkeitä johtopäätöksiä aineistosta. (Ojasalo ym. 2009, 121.)

Haastattelun etuna on sen joustavuus tutkimusmenetelmänä sekä se, että tutkija voi valita haastatteluun ne henkilöt, joilla on tutkittavasta aiheesta tietoa. Haastattelutilanteessa kysymykset voidaan toistaa, oikaista väärinkäsityksiä, selventää ilmaistuja kysymyksiä tarvittaessa sekä käydä keskustelua haastateltavan kanssa. Lisäksi kysymykset voidaan esittää haastattelijan näkökulmasta siinä järjestyksessä, kuin tämä katsoo parhaaksi. Joka tapauksessa haastattelussa tärkeintä on saada halutusta asiasta niin paljon tietoa kuin mahdollista ja tästä syystä on sallittua se, että haastattelukysymykset voidaan antaa haastateltavalle etukäteen hyvissä ajoin. Se, että haastateltava voi etukäteen tutustua kysymyksiin ja miettiä niihin vastauksia, varmistaa haastattelun onnistumisen ja siitä saatavan hyödyn. (Tuomi & Sarajarvi 2018, 85-86.)

Tutkimushaastattelun avulla tutkija haluaa löytää tietoa tutkittavasta asiasta esittäen kysymyksiä, joita ohjaa tutkimuksen tavoite (Hyvärinen, Nikander & Ruusuvaori 2017, 282). Laadullisen tutkimuksen aineistonkeruuvaihetta kuvataan syklimäiseksi eli etukäteen ei voida päättää tarvittavaa aineiston, kuten haastatteluiden, määrää vaan vasta kun aineisto saavuttaa saturaation, voidaan siirtyä tutkimuksen teossa eteenpäin. Joustavana tutkimusmenetelmänä sen etu eli joustavuus runsaine mahdollisuuksineen voi samalla olla myös tutkimuksen tekijälle haaste. (Kananen 2015, 69-70.)

## 5 PUOLUSTUSVOIMIEN HANKINNAT JA HANKINTOJEN SÄÄNTELY

### 5.1 Puolustusvoimien hankinnat

Vuonna 2018 Puolustusvoimien toimintamenot olivat yhteensä noin 1,9 miljardia euroa ja puolustusmateriaalihankintoihin varatut määrärahat ja valtuudet yhteensä noin 478 miljoonaa euroa. Yhteensä nämä vastasivat noin 1,1 prosenttia Suomen bruttokansantuotteesta. Vuosina 2018-2027 toteutettaviin puolustusmateriaalihankintoihin on Valtion talousarvioesityksessä varattu käytettäväksi 2,3 miljardia euroa. (HE106/2017, 256.)

Puolustusvoimien toimintamenojen suurimpia yksittäisiä eriä ovat henkilöstökulut, materiaalin kunnossapito, tilahallinta vuokrat mukaan lukien sekä asevelvollisten koulutus ja ylläpito (Menokartoitus 2016, 45). Valtion hankintatoimen kehittämishankkeessa eli HANKO-hankkeessa valtion hankinnat luokiteltiin kymmeneen hankintaluokkaan liikekirjanpitotilejä koskevan jaottelun mukaisesti: toimitilat, ICT-hankinnat, hallinnolliset palvelut, asiantuntija- ja tutkimuspalvelut, koneet, laitteet ja kuljetusvälineet, aineet, tarvikkeet ja tavarat, henkilöstöpalvelut, matkustuspalvelut, väylähankkeet sekä maanpuolustuskausto (Kuuttiniemi, K. & Lehtomäki, L. 2017, 34).

### 5.2 Puolustusvoimien hankintojen sääntely

Julkisella hankinnalla tarkoitetaan sellaisia tavara-, palvelu- ja rakennusurakkehankintoja, joita valtio, kunnat, kuntayhtymät, valtion liikelaitokset sekä muut hankintalainsäädännön määrittelemät hankintayksiköt tekevät julkisin varoin oman organisaationsa ulkopuolelta. Keskeistä näiden määrittelyssä hankintayksiköksi on niiden toiminnan luonne, mitä varten se on perustettu ja millaisista tehtävistä se on vastuussa (Eskola ym. 2017, 54). Julkisia hankintoja sääntelee vuonna 2017 voimaan astunut laki julkisista hankinnoista ja käyttöoikeussopimuksista (1397/2016) eli hankintalaki sekä laki vesi- ja energiahuollon, liikenteen ja postipalveluiden alalla toimivien yksiköiden hankinnoista

(1398/2016) eli erityisalojen hankintalaki. Lainsäädännön uudistustyön yhteydessä saatettiin kansallisesti voimaan EU:n uudet hankintadirektiivit, huomioitiin EU tuomioistuimen ja kansallisten tuomioistuinten hankintaa koskevaa oikeuskäytäntöä sekä tarpeet yksinkertaistaa niiden hankintojen kilpailuttamista, jotka jäävät näiden hankintadirektiivien soveltamisalan ulkopuolelle. Nämä EU:n vuonna 2014 antamat hankintadirektiivit ovat 2014/23/EU (käyttöoikeusdirektiivi), 2014/24/EU julkisista hankinnoista (hankintadirektiivi) ja 2014/25/EU (erityisalojen hankintadirektiivi), hankintadirektiivi 2004/17/EY sekä EU-direktiivi 2004/18/EY, joiden tarkoituksena on yhtenäistää eurooppalaisia hankintamenettelyjä. (Eskola ym. 2017, 23-24.)

Julkisia hankintoja ohjaavat myös hallintolaki (434/2003), kauppalaki (355/1987), kilpailulaki (948/2011), tilaajavastuulaki (1233/2006) ja laki viranomaisen toiminnan julkisuudesta (621/1999), laki sähköisestä asioinnista viranomaistoiminnassa (13/2003), tullilaki (304/2016) sekä arvonlisäverolaki (1501/1993). Lisäksi hankintoja ohjaavaan viitekehykseen sisältyy talousarviolaki (423/1988) ja -asetus (1243/1992), maksuperustelaki (150/1992) ja -asetus (211/1992), yleiset hallinto-oikeudelliset periaatteet, kauppatapa sekä organisaation omat normit. Puolustusvoimissa noudatetaan sen omaa hankintamääräystä (HK1206) sekä Puolustusvoimien logistiikkalaitoksen esikunnan hankintaohjetta (HM588).

Hankintayksiköiden on hankinnoissaan noudatettava kansallisen lainsäädännön ja EU:n direktiivien lisäksi Maailman kauppajärjestön julkisia hankintoja koskevaa GPA-sopimusta (Työ- ja elinkeinoministeriön www-sivut 2018). Valtiovarainministeriön julkaisema Valtion hankintakäsikirja sisältää ohjeita ja suosituksia valtionhallinnon hankintayksiköille niiden hankintatoimen järjestämiseksi ja kehittämiseksi. Hankintakäsikirjan taustalla on EU:n vuonna 2014 hyväksytyt direktiivit julkisista hankinnoista ja niiden pohjalta uudistettu hankintalaki. (Kuuttiniemi & Lehtomäki 2017, 4.)

Puolustusvoimien tekemiin puolustusmateriaalihankintoihin sovelletaan vuoden 2012 alussa voimaan tullutta lakia julkisista puolustus- ja turvallisuushankinnoista (1531/2011), jonka taustalla on puolustus- ja



turvallisuushankintadirektiivi 2009/81/EY. Hankintalain 12 § rajaa puolustus- ja turvallisuushankinnat hankintalain ulkopuolelle. Lisäksi kyseisessä lain kohdassa säädetään, ettei hankintalakia sovelleta hankintoihin, jotka ovat salassa pidettäviä tai hankintoihin, joissa hankintalain soveltaminen velvoittaisi hankintayksikköä toimittamaan sellaisia tietoja, joiden julkaiseminen olisi vastoin valtion keskeisiä turvallisuusetuja. Edellytyksenä tälle on se, että valtion keskeisten turvallisuusetujen suojaamista ei voida taata tarjoajien ja ehdokkaiden syrjimätöntä ja avointa kohtelua vähemmän rajoittavilla toimenpiteillä kuin lain soveltamatta jättämisellä. (Hankintalaki 2 luku 12 § 2. mom.) Jos hankinnassa noudatetaan puolustus- ja turvallisuushankintalakia ja hankinta sisältää myös hankintalain soveltamisalaan kuuluvia hankintoja, sovelletaan hankintaan kokonaisuudessaan puolustus- ja turvallisuushankintalakia, jos hankintasopimuksen osia ei voida objektiivisesti erottaa toisistaan (Hankintalaki 13 §).

Hankintalakia ei sovelleta niihin puolustus- ja turvallisuushankintoihin, jotka jäävät puolustus- ja turvallisuushankintalain sääntelyn ulkopuolelle lain 6 §n 2 momentin 7 §:n 1 momentin, 8 §:n tai 13 § nojalla. Hankintalakia ei myöskään sovelleta hankintoihin, jotka tehdään pääasiassa sotilaallista käyttöä varten. Näitä hankintoja ovat Euroopan unionin toiminnasta tehdyssä sopimuksessa (artikla 346) mainitut keskeisten turvallisuusetujen turvaamiseksi tehtävät hankinnat. Suomessa tällaisia hankintoja on lähinnä Puolustusvoimien sekä rajavartiolaitoksen hankinnoissa. Niin kutsutut siviilituotteet on Puolustusvoimissa kilpailutettava hankintalain mukaisesti samoin kuin kaksikäyttötuotteet jos jäljempänä mainitut eivät ole tarkoitettu käytettäväksi nimenomaan sotilaallisiin tarkoituksiin. Kaksikäyttötuotteilla tarkoitetaan tuotteita, joita voidaan käyttää sotilaallisiin tarkoituksiin sekä siviilitarkoituksiin. (Pekkala ym. 2015, 131.)

Hankintalakia ei sovelleta pienhankintoihin, salassa pidettäviin hankintoihin, sidosyksiköiltä tehtäviin hankintoihin, viranomaisten välisiin hankintoihin, hankintoihin jotka toteutetaan kansainvälisen erityismenettelyn nojalla kuten esimerkiksi FMS-kauppa Yhdysvalloista (Foreign Military Sales), NSPA (Nato Support and Procurement Agency), NAHEMA (NATO Helicopter Management Agency / NH90) eikä silloin, kun hankinnat tehdään EU:n ulkopuolisilta toimittajalta niissä tilanteissa kun hankinnan toteuttaminen paikallisesti on

välttämätöntä. Näitä hankintoja ovat lähinnä kansainvälisiin operaatioihin liittyvät, paikallisesti tehtävät hankinnat.

### 5.3 Sääntelyn tavoitteet

EU:n vuonna 2014 voimaan tullut hankintadirektiivi (2014/24/EU) lisää sähköisten järjestelmien käyttöä julkisissa hankinnoissa ja velvoittaa niiden käytön ottamiseen EU-kynnysarvon ylittävissä hankinnoissa. EU:n komissio julkaisi vuoden 2017 lokakuussa julkisia hankintoja koskevan aloitteen, jonka tavoitteena on jäsenmaiden tukeminen laadukkaiden hankintojen tekemisessä siten, että verovoeroille saataisiin paras mahdollinen hyöty. Komissio pyrkii aloitteellaan digitalisoimaan hankintamenettelyt, parantamaan pienten ja keskiuurten yritysten pääsyä julkisten hankintojen markkinoille EU:ssa ja EU:n yritysten mahdollisuuksia päästä julkisiin hankintoihin kolmansissa maissa. (Julkisten investointien vaikutuksia lisätään tehokkailla ja ammattimaisilla hankinnoilla, 2017.) Tämän seurauksena myös hankintaviranomaiset saavat mahdollisuuden suurempaan joukkoon toimittajaehdokkaista mikä voi lisätä mahdollisuuksia taloudellisempiin ja laadukkaampiin hankintoihin (HE 108/2016,1).

Tuoreessa hankintalaissa tavoitellaan julkisten varojen käyttöä entistä tehokkaammin sekä yritysten parempia, tasapuolisempia osallistumismahdollisuuksia julkisiin hankintoihin. Julkisten varojen käytön tehostumista saadaan aikaan, kun hankintayksiköt saavat tietoa hankinnan optimaalisesta hinnasta tai hinta-laatusuhteesta hyödyntämällä markkinoita ja avointa kilpailua. Hankintalain 2 § edellyttää hankintojen tekemistä taloudellisesti hyödyntämällä kilpailua ja julkaisemalla tarjouskilpailuja. Taloudellisuusnäkökulma tulee ottaa huomioon tarjouskilpailun toteuttamisessa valitsemalla hankintaan sopivin, resursien käytön kannalta järkevin hankintamenettely sekä tarjousten hinta-laatusuhteiden arviointi siten, ettei siitä tule liian työlästä ja aikaa vievää. Hankintayksiköiden tulee hallinnollisten kustannusten vähentämiseksi hyödyntää yhteishankintoja, puitejärjestelyjä tai muita yhteistyön mahdollisuuksia sekä huolehtia hankintatehtäviä suorittavien henkilöiden riittävästä osaamisesta (Eskola ym. 2017, 23-25, 30).

Lisäksi lain tavoitteena on turvata yritysten tasapuoliset mahdollisuudet päästä tarjoamaan tavaroita ja palveluja julkisten hankintojen tarjouskilpailuissa (Hankintalaki 2 §, 1 mom.) Huomattava osa Euroopan unionin sisämarkkinoista koostuu julkisista hankinnoista. Vuosittain niihin käytetään 2 biljoonaa euroa, joka vastaa 14 prosenttia EU:n bruttokansantuotteesta. Verorahojen käyttö tehokkaasti on yhteisen edun mukaista. (Julkisten investointien vaikutuksia lisäämään tehokkailla ja ammattimaisilla hankinnoilla, 2017.) Työ- ja elinkeinoministeriön teettämän selvityksen mukaan pienet ja keskisuuret yritykset näkevät julkisten sektorin kiinnostavaksi yhteistyökumppaniksi itselleen, mutta osallistumista julkisiin hankintoihin estää hankintojen suuri koko, hankintayksiköiden edellyttämien selvitysten suuri määrä, monimutkaiset säännellyt menettelyt sekä tarjouspyyntöasiakirjojen epäselvyys. Tutkimukseen vastanneista yrityksistä jopa 82 prosenttia oli kokenut ongelmia julkisiin hankintoihin liittyen ja vastaajista jopa 72,5 prosenttia ilmoitti näiden ongelmien estäneen osallistumisen tarjouskilpailuihin. Selvityksen perusteella pieniä ja keskisuuria yrityksiä kiinnostavat pääasiassa arvoltaan pienemmät hankinnat. Pienten ja keskisuuren yritysten pääsyn tarjouskilpailuihin nähdään tarjoavan laajalti mahdollisuuksia työpaikkojen luomiseen sekä talouskasvun ja innovoinnin lisääntymiseen. (Neimala & Saariketo 2014, 14-15; HE 106/2018, 17.)

#### 5.4 Julkisissa hankinnoissa noudatettavat periaatteet

Hankintalain 3 § sääntelee julkisissa hankinnoissa noudatettavia periaatteita, joita ovat tasapuolisuus, syrjimättömyys, avoimuus ja suhteellisuus. Myös kansallisen kynnysarvon alittavissa hankinnoissa tulee noudattaa hankinnan kokoon ja laajuuteen nähden riittävää avoimuutta ja syrjimättömyyttä. (Hankintalaki 2 § 3. mom.) Nämä periaatteet ohjaavat lain soveltajaa tilanteissa, kun vastausta kysymykseen ei löydy suoraan lainkohdista. Kansallisten hankintojen sääntelyn kevennyttyä näiden periaatteiden tärkeys on korostunut entisestään. Myös kansallisen kynnysarvon alittavissa pienhankinnoissa tulee noudattaa näitä periaatteita, vaikka hankintalakia ei näissä hankinnoissa sovelletaakaan. (Eskola ym. 2017, 3; HE 106/2016, 15.)

Tasapuolisen ja syrjimättömän kohtelun perustana on Euroopan yhteisön perustamissopimuksen syrjintäkielto (12 artikla). Ehdokkaita ja tarjoajia tulee kohdella tasavertaisesti ja syrjimättömästi hankintamenettelyn kaikissa vaiheissa ja lisäksi on kiellettyä suosia jotain tiettyjä yrityksiä. (Eskola ym. 2017, 36.) Hallituksen esityksen yksi keskeisistä tavoitteista on tasapuoliseen kohteluun liittyen parantaa pienten ja keskisuurten yritysten mahdollisuuksia osallistua tarjouskilpailuihin (HE 108/2016, 17). Avoimuuden periaatteen perusta on Euroopan yhteisön perustamissopimuksessa. Hankintalain lisäksi avoimuudesta säädetään hallintolaissa sekä laissa viranomaisen toiminnan julkisuudesta. Avoimuusperiaate tarkoittaa hankinnoista ilmoittamista julkisesti, tiedottamista tarjouskilpailun tuloksesta sekä hankinta-asiakirjojen julkisuutta. (Eskola ym. 2017, 34.) Syrjimättömyyden ja avoimuuden periaatteet korostuvat hankinnoissa, joihin liittyy jäsenvaltioiden rajat ylittävä kiinnostus osallistua tarjouskilpailuun. Hallituksen esityksen tavoitetta lisätä hankintamenettelyiden syrjimättömyyttä ja avoimuutta on toteutettu perustamalla kilpailu- ja kuluttajavirastolle hankintalainsäädännön valvontatehtävä. (HE 108/2016, 23.) Suhteellisuusperiaate edellyttää, että hankinnassa asetetut vaatimukset tarjoajille ovat suhteessa hankinnan laatuun ja luonteeseen. Tämä tulee huomioida soveltuvuusehtojen asettamisessa, tarjouspyynnön sisällössä ja tarjousmenettelyyn liitettävissä ehdoissa siten, että asetetut vaatimukset ovat kohtuullisia. (Eskola ym. 2017, 34-35.)

## 5.5 Hankintalain soveltaminen hankinnan arvon mukaan

Hankintalakia sovelletaan hankinnan suurimman ennakoidun verottoman kokonaisarvon mukaan. Näin myös silloin, kun hankinta toteutetaan erillisinä osina, jolloin kunkin yksittäisen osan hankinnassa noudatetaan yhteenlasketun arvon mukaista hankintamenettelyä. Hankintalain neljännessä luvussa on määritelty kansalliset kynnyсарvot, EU-kynnyсарvot sekä hankinnan ennakoidun arvon laskeminen. Kansallisella hankinnalla tarkoitetaan hankintaa, joka ylittää kansalliset kynnyсарvot mutta alittaa EU-kynnyсарvot. Nämä hankinnat tulee kilpailuttaa. Valtion hankintakäsikirjan mukaan kansalliset

hankinnat tulisi ensisijaisesti toteuttaa käyttäen puitejärjestelyjä tai dynaamisia hankintajärjestelmiä. (Kuuttiniemi & Lehtomäki 2017, 47, 50.)

Kansalliset kynnsarvot ovat 60.000,00 euroa tavara- ja palveluhankinnoissa sekä suunnittelukilpailuissa ja 150.000,00 euroa rakennusurakoissa. EU-hankinnalla tarkoitetaan hankintaa, joka ylittää kansalliset kynnsarvot. Nämä hankinnat on toteutettava hankintalain määrittelemien menettelyiden mukaisesti. EU-kynnsarvot ovat 144.000,00 euroa tavara- ja palveluhankinnoissa sekä suunnittelukilpailuissa. Puolustuksen alaan kuuluvien hankintayksiköiden tekemissä tavarahankinnoissa tämä kynnsarvo koskee vain hankintadirektiivin liitteessä III tarkoitettuja tuotteita. Tuotteilla, jotka eivät ole liitteessä III, sovelletaan kynnsarvoa 207.000,00 euroa puolustuksen alaan kuuluvien hankintayksiköiden tekemissä tavarahankinnoissa. Euroopan komissio tarkastaa EU-kynnsarvot kahden vuoden välein asetuksella ja julkaisee ne Euroopan unionin virallisessa lehdessä. (Hankintalaki 26 § 1 mom. k. 1-2.; 3 mom.)

Kansallisen kynnsarvon alittavat, niin kutsutut pienhankinnat ovat hankintalain soveltamisalan ulkopuolella. Pienhankintoihin sovelletaan hankintayksikön omaa ohjeistusta unohtamatta tarjoajien tasapuolista ja syrjimätöntä kohtelua, avoimuutta, suhteellisuutta sekä hyvän hallinnon periaatteita. Näiden periaatteiden lisäksi pienhankinnat tulee toteuttaa tehokkaasti sujuvilla hankintamenettelyillä valtion varoja järkevästi ja taloudellisesti käyttäen. (Puolustusvoimien hankintamääräys 2015, 10-11.) Valtion hankintakäsikirjan mukaan pienhankinnat tulisi ensisijaisesti toteuttaa käyttäen puitejärjestelyjä tai dynaamisia hankintajärjestelmiä. Niistä voidaan järjestää myös tarjouskilpailu julkaisemalla hankintailmoitus sähköisessä HILMA-ilmoituskanavassa ([www.hankintailmoitukset.fi](http://www.hankintailmoitukset.fi)), kilpailuttamalla Hanki-palvelussa tai tehdä suora osto noudattaen hankintayksikön hankintaohjeistusta. Pienissä hankinnoissa voidaan hankinta toteuttaa kevyesti myös hintatiedusteluna.

## 5.6 Hankinnat yhteishankintayksiköiltä

Yhteishankintayksiköllä tarkoitetaan hankintayksikköä, joka tarjoaa yhteishankintatoimintoja hankintayksiköille ja on nimenomaisesti perustettu hoitamaan yhteishankintatoimintoja tai hankintojen tukitoimintoja (Hankintalaki 4 § 1 mom. 12 k.). Hansel Oy on valtion omistama yhteishankintayksikkö, jonka asiakkaita ovat valtion virastot ja liikelaitokset, eduskunta ja sen alaisuudessa toimivat yksiköt sekä halutessaan Hansel Oy:n asiakkaita voivat olla myös kunnat, kuntayhtymät ja kirkko sekä seurakunnat. (Laki Hansel Oy –nimisestä osakeyhtiöstä annetun lain 1 ja 3 §:n muuttamisesta 1060/2018, 1 § 1 mom., 3 § 1 mom.) Valtion hankintastrategia ja hankintalaki velvoittavat valtion hankintayksiköitä käyttämään ensisijaisesti yhteishankintayksikön kilpailuttamia sopimuksia ja siitä poikkeaminen on mahdollista vain erityisistä ja painavista syistä. (Kuuttiniemi & Lehtomäki 2017, 28; Hankintalaki 20 § 2 mom.) Jos Hansel Oy on tehnyt tai ilmoittanut tekevänsä velvoittavan yhteishankinnan piiriin kuuluvasta tuote- tai palveluryhmästä puitejärjestelyn, ei hankintayksikkö saa tehdä omaa kilpailutusta (PVLOGOHJEK 2016, 31). Valtori on valtionvarainministeriön ohjauksessa oleva virasto, joka tuottaa valtiolle yhteisiä perustietotekniikka- ja tietojärjestelmäpalveluita. Laki velvoittaa valtion virastoja käyttämään näitä edellä mainittuja palveluita, ellei esimerkiksi toiminnan tai yhteensopivuuden kannalta ole välttämätöntä käyttää muuta palvelua. (Laki valtion yhteisten tieto- ja viestintätekniisten palvelujen järjestämisestä 1226/2013, 3 § 1 mom.; 5 § 1 mom.).

Kun hankintayksikkö hankkii tavaroita ja palveluita yhteishankintayksikön hankintasopimusta, puitejärjestelyä tai dynaamista hankintajärjestelmää käyttämällä, hankintayksikön ei tarvitse itse enää kilpailuttaa hankintaa, jos siinä ei ole kyse sellaisesta puitejärjestelystä tai dynaamisesta hankintajärjestelmästä, jossa on toteutettava kevennetty kilpailutus. Puitejärjestely tarkoittaa hankintayksikön ja toimittajan välillä tehtyä sopimusta, jossa vahvistetaan tietyn ajanjakson aikana tehtyjen hankintasopimusten hinnat, suunnitellut määrät sekä muut ehdot. Kevennetyllä kilpailutuksella puolestaan tarkoitetaan puitejärjestelyssä olevien toimittajien kesken tehtävää kilpailutusta niissä tilanteissa, kun puitejärjestelyn hankintaan liittyviä kaikkia ehtoja ei ole sovittu. (Kontio ym.

2017, 131-132, 135.) Yhteishankintayksiköitä käyttämällä voidaan säästää hankintaprosessiin käytettävää aikaa sekä saavuttaa myös taloudellisia säästöjä.

Valtionhallinnon yhteishankintoja koskeva asetus (765/2006) ja valtiovarainministeriön päätökset (766/2006 ja päätöksen tarkennukset 594/2008, 650/2009 ja 1117/2014) määrittävät tuoteryhmät, jotka on hankittava yhteishankintayksikön puitejärjestelyn kautta tai käyttämällä dynaamista hankintajärjestelmää. Näitä tuoteryhmiä ovat sähkö, polttoaineet ja öljytuotteet, toimistotarvikkeet ja -kalusteet, ajoneuvot ja niihin liittyvät palvelut, tietokoneet ja tietotekniset laitteet osineen ja tarvikkeineen, tieto- ja puheliikenne, matkustuspalvelut sekä eräät muut palvelut kuten esimerkiksi terveystarvikkeet. Näiden lisäksi Hansel Oy on kilpailuttanut myös muita tavaroita ja palveluita, jolloin myös nämä on hankintayksiköiden hankittava käyttäen näitä puitesopimuksia. (Kuuttiniemi & Lehtomäki 2017, 46 – 47.)

## 5.7 Sähköinen tietojenvaihto ja kilpailutuspalvelu

Hankinta-asiakirjat on pitänyt laatia sähköisesti liittäen ne hankintailmoitukseen ja tarjoukset on myös tullut ottaa vastaan sähköisesti 18.10.2018 alkaen. Hankintadirektiivissä on säädetty sähköisestä tietojen vaihdosta ja vuonna 2018 päättyneen siirtymäkauden jälkeen hankintamenettelyissä on tullut siirtyä pääasiallisesti sähköiseen tietojen vaihtoon hankintayksiköiden julkaisemien hankintailmoitusten ja tarjouspyyntöjen sekä ehdokkaiden ja tarjoajien toimittamien hakemusten ja tarjousten osalta. (Kuuttiniemi & Lehtomäki 2017, 160-161.) Sähköisellä hankinnalla tarkoitetaan niitä hankinnan vaiheita, joilla paperiset menettelyt korvataan tietotekniikkapohjaisella käsittelyllä ja viestinnällä kuten esimerkiksi hankinnasta ilmoittaminen, tarjousasiakirjojen toimittaminen, tarjousten jättäminen, tarjousten arviointi, hankintasopimuksen tekeminen, laskuttaminen ja maksaminen. Hankintamenettelyissä yhdistetään yleisesti yhä manuaalisia vaiheita, kuten esimerkiksi monimutkaisissa hankinnoissa, joissa tiettyjä vaiheita on vaikea laatia vakiomuotoisesti ja ne vaativat luonteensa vuoksi manuaalista käsittelyä.

Komission päämääränä on täysin automatisoitu sähköinen hankintaprosessi hankinnan ilmoittamisesta aina maksamiseen asti, mikä teknisesti onkin jo mahdollista. Sähköisellä hankinnalla julkisia hankintoja voidaan komission mukaan toteuttaa edullisemmin ja vastata näin osaltaan julkisiin menoihin kohdistuviin paineisiin. Lisäksi komission näkemys on, että sähköisen hankinnan käytön laajentamisella on saavutettavissa seuraavia etuja: osallistumismahdollisuuksien ja avoimuuden lisääntyminen, yksittäisissä menettelyissä saavutettavat edut, hankintaan liittyvän hallinnoinnin tehostumisen hyödyt sekä potentiaali EU:n hankintamarkkinoiden yhdentymisessä. (Julkiset hankinnat toimiviksi Euroopassa ja Euroopan hyväksi 2017, 2-4.)

HILMA eli valtion hankintailmoitukset.fi –palvelu on työ- ja elinkeinoministeriön ylläpitämä maksuton sähköinen ilmoituskanava, jossa hankintayksiköt ilmoittavat kansallisen ja EU-kynnysarvon ylittävistä julkisista hankinnoistaan. Tämä Suomessa vuonna 2007 laajasti käyttöön otettu ilmoituskanava on tehostanut hankintatoimintaa ja helpottanut julkisiin hankintoihin liittyvän tiedon löytämistä markkinoilla. Meneillään on HILMA-uudistus, jolla sivustoa päivitetään vastaamaan paremmin nykypäivän tarpeita helpottaen julkisten hankintojen parissa tekevien työtä ja markkinoiden toimintaa. Uudistus mahdollistaa itseä kiinnostavien hankintailmoitusten tilaamisen ja jälki-ilmoitusten teon sujuvamman laatimisen. (HANDI-ohjelman www-sivut, 2018.)

Sähköinen kilpailutuspalvelu HANKI on valtion hankintayksiköiden sähköinen kilpailutuspaikka, jossa valtion hankintayksiköt voivat laatia tarjouspyyntöjä sekä tehdä hankintapäätöksiä. Tämän sähköisen kilpailuttamisen tietojärjestelmäratkaisua koskevan puitejärjestelyn sopimustoimittajana toimii kotimainen yritys Cloudia Oy. Palvelussa toimittajat voivat maksutta tutustua tarjouspyyntöihin sekä osallistua kilpailutuksiin jättämällä tarjouksen palvelun kautta. Valtion yhteishankintayksikkö Hansel Oy:n sähköinen kilpailuttamisen tietojärjestelmä tuo mahdollisuudet sähköisen huutokaupan ja dynaamisen hankintajärjestelmän käyttöön. (Iloranta & Pajunen-Muhonen 2018, 379.)



## 6 HANKINTAPROSESSI

Tässä luvussa kuvataan lyhyesti julkisen hankintaprosessin vaiheet. Nämä vaiheet ovat tarpeellista kuvata kokonaiskuvan saamiseksi, sillä dynaaminen hankintajärjestelmä ja sähköinen huutokauppa ovat osa julkista hankintaprosessia. Puolustusvoimien hankintaprosessi alkaa hankinnan valmistelulla, jossa tulee ottaa huomioon seuraavia seikkoja: hankinnan todellinen tarve, kilpailutettavan kokonaisuuden määrittely ja ennakoitu arvo, määrärahan riittävyys, lainmukainen järkevä ja taloudellinen toteutustapa, hankinnan luonteeseen parhaiten sopivan hankintamenettelyn valinta ja hankinnan riskien kar-toittaminen (Kuuttiniemi & Lehtomäki 2017, 37-39). Hankintayksiköiden tulee hankintalain 2 § 2 mom. mukaan järjestää hankintatoimensa mahdollisimman taloudellisesti, laadukkaasti ja suunnitelmallisesti, joka tarkoittaa hankintastra-tegian laatimista. Hankintastrategia sisältää hankintatoimen organisointisuun-nitelman, sekä suunnitelmat hankintojen toteuttamisesta. Hankintalaki ei sään-tele näiden sisältöä vaan hankintayksiköt laativat ne itse siten, että se voi to-teuttaa hankintoja taloudellisesti, suunnitelmallisesti ja tarkoituksenmukaisina kokonaisuuksina. Pienten ja keskisuurten yritysten näkökulmasta hankintako-konaisuudet voivat muodostua liian suuriksi. Tämän välttämiseksi ja näiden yritysten mukaan pääsemiseksi, hankintalaki suosittelee hankintojen jaka-mista osiin siten, että hankintayksikkö kilpailuttaa suuren hankinnan pienem-pinä kokonaisuuksien osina tai siten, että hankintayksikkö sallii osatarjoukset. (Eskola ym. 2017, 28-29, 32.)

### 6.1 Tarjouspyyntö ja tarjoajien soveltuvuuden arviointi

Hankinnan suunnitteluvaiheen jälkeen hankinta käynnistetään ja se annetaan kaupallisen osaston toteutettavaksi. Arvoltaan vähäisiä hankintoja voidaan tehdä kevyesti hintatiedusteluihin perustuvina suorina ostoina. Jos hankintaa ei tehdä puitesopimukseen perustuen suoraan sopimustoimittajilta, laaditaan tarjouspyyntö. Tarjouspyyntö tulee laatia mahdollisimman selvästi ja tarkasti siten, että yritysten on mahdollisimman vaivatonta antaa tarjouksensa. Uusi hankintalaki kevensi yritysten osallistumista poistamalla näiltä velvoitteen

toimittaa erinäisiä selvityksiä ja todistuksia tarjouspyyntövaiheessa. Uusi hankintalaki velvoittaa hankintayksiköitä perustelemaan tarjouspyynnöissä syyt siihen, jos ne eivät suostu ottamaan vastaan osatarjouksia. Lisäksi laissa edellytetään hankintayksikön perustelevan päätöksensä käyttää pelkästään halvinta hintaa tai edullisimpia kustannuksia kokonaistaloudellisen edullisuuden perusteena. (HE 108/2016, 12, 418.) Tarjouspyynnön ja hankintailmoituksen sisällön ollessa ristiriidassa sisällöltään, noudatetaan ensisijaisesti hankintailmoitusta. (Hankintalaki 67 § 2 mom.)

Hankintayksikkö saa asettaa vaatimuksia liittyen tarjoajien tai ehdokkaiden taloudelliseen tilanteeseen, tekniseen ja ammatilliseen pätevyyteen sekä rekisteröitymiseen sillä edellytyksellä että on ilmoittanut asettamistaan vaatimuksista hankintailmoituksessa ja että ne liittyvät hankinnan käyttötarkoitukseen ja laajuuteen. Ne ehdokkaat ja tarjoajat, jotka eivät täytä näitä asetettuja vaatimuksia, on suljettava pois tarjouskilpailusta. (Hankintalaki 83 § 1 mom.) Tarjoajien soveltuvuutta tarkastettaessa on noudatettava syrjimättömyyttä, tasa-arvoisuutta, avoimuutta ja suhteellisuutta. Hankintayksikkö saa asettaa ja tarkastella vain sellaisia hankinnalle asetettuja vaatimuksia, jotka liittyvät tarjoajan edellytyksiin toteuttaa kulloinkin kyseessä oleva hankinnan kohde. (Kontio ym. 2017, 197-198.)

## 6.2 Poissulkuperusteet, tarjousten vertailu ja hankintapäätös

Pakollisista poissulkuperusteista säädetään hankintalain 80 §:ssä. Ehdokas tai tarjoaja on suljettava tarjouskilpailun ulkopuolelle, jos sitä koskee lainvoimainen tuomio rikokseen, jotka on tässä lain kohdassa mainittuina. Hankintayksikkö voi, mutta sen ei lain mukaan velvollisuus, sulkea tarjouskilpailusta pois sellainen ehdokas tai tarjoaja, jota koskee hankintalain 81 §:ssä mainittu hankinnanvarainen poissulkuperuste. Tällaisia perusteita ovat esimerkiksi konkurssi, syyllistyminen vakavaan virheeseen ammattitoiminnassa, verojen tai sosiaaliturvamaksujen laiminlyönti tai vaikuttaminen epäasianmukaisesti hankintayksikön päätöksentekoon. (Hankintalaki 81 § 1 mom.)

”Tarjouksista on valittava kokonaistaloudellisesti edullisin tarjous. Kokonaistaloudellisesti edullisin on tarjous, joka on hankintayksikön kannalta hinnaltaan halvin, kustannuksiltaan edullisin tai hinta-laatusuhteeltaan paras.” (Hankintalaki 115 § 1 mom.) Tarjousten vertailussa hinta-laatusuhdetta arvioitaessa tulee arviointiperusteiden liittyä hankinnan kohteeseen ja näiden vertailuperusteiden tulee mahdollistaa saatujen tarjousten puolueeton arviointi. Hankintayksikön on ilmoitettava käytettävä kokonaistaloudellisuuden peruste ja muut käytettävät vertailuperusteet hankintailmoituksessa tai tarjouspyynnössä. ”Jos hankintayksikkö käyttää kokonaistaloudellisuuden perusteena ainoastaan halvinta hintaa, sen on esitettävä tätä koskevat perustelut hankintasiakirjoissa, hankintapäätöksessä taikka hankintamenettelyä koskevassa erillisessä kertomuksessa.” (Hankintalaki 115 § 2 mom.)

Kun tarjousten vertailu on tehty, on hankintayksikön tehtävä kirjallinen päätös tarjousmenettelyn ratkaisusta. Lisäksi päätöksessä tulee perustella ne ratkaisut, jotka vaikuttavat tarjoajien asemaan. Päätöksessä on tuotava esiin ratkaisuun vaikuttaneet seikat, kuten ehdokkaan, tarjoajan tai tarjouksen hylkäämisen perusteet sekä ne keskeiset perusteet, joilla hyväksytyjen tarjousten valinta on tehty. Puitejärjestelyyn liittyvässä hankinnassa ei tarvitse tehdä tällaista päätöstä, jos hankinta on tehty puitejärjestelyssä vahvistettujen ehtojen mukaan ilman kilpailutusta tai jos siihen liittyvässä kilpailutuksessa hankinnan arvo jää alle EU-kynnysarvon. Myös jos kyseessä on 41 §:n mukainen suora hankinta lisätilauksissa, ei edellä mainittua päätöstä tarvitse tehdä. (Hankintalaki 123 §.)

### 6.3 Hankintamenettelyt

Hankintalain 5 luku sääntelee hankintamenettelyitä. Tässä luvussa kuvataan lyhyesti näiden menettelyiden keskeiset piirteet. Näiden kuvaaminen on aiheellista, jotta lukija saa käsityksen sähköisen huutokaupan ja dynaamisen hankintajärjestelmän sijoittumisesta julkisten hankintojen hankintamenettelyjen kontekstiin sekä siitä, missä hankintamenettelyissä sähköistä huutokauppaa ja dynaamista hankintajärjestelmää voidaan käyttää.

Avoim menettely on yksivaiheinen ja selkeä menettely, joka käynnistetään hankintayksikön julkaisemalla hankintailmoituksella. Hankintayksikkö asettaa saataville tarjouspyynnön, johon kaikki halukkaat saavat antaa tarjouksensa. Hankintailmoituksen julkaisemisen ja tarjouspyynnön saataville asettamisen jälkeen hankintayksikkö saa lähettää tarjouspyynnön toimittajille, jotka se katsoo soveltuviksi kyseiseen hankintaan. Avoimessa menettelyssä ei ole neuvottelumahdollisuutta ja se sopii hyvin niin kutsuttuihin perushankintoihin, joiden kuvaus voidaan tehdä riittävän tarkasti. Sähköistä huutokauppaa voidaan käyttää avoimessa menettelyssä. (Hankintalaki 32 §. 1 mom.; Hankintalaki 44 § 2 mom.; Kontio ym. 2017,106-107.)

Neuvottelumenettely on kaksivaiheinen menettely, joka käynnistetään hankintailmoituksella ja kaikki halukkaat toimittajat voivat pyytää saada osallistua hankintaan. Laissa määritellään ne tilanteet, joissa hankintayksikkö voi valita hankintamenettelykseen neuvottelumenettelyn. Menettelyä saa käyttää, jos hankintayksikön tarpeita ei voida täyttää olemassa olevilla ratkaisulla, jos hankintaan kuuluu suunnittelua tai innovatiivisia ratkaisuja, jos hankinnan luonteeseen, monimutkaisuuteen tai erityisiin syihin tai niihin liittyvien riskien vuoksi hankintaa ei voida toteuttaa ilman neuvottelua tai jos hankinnan kohdetta ei voida teknisesti kuvailla riittävän tarkasti. Toisin sanoen neuvottelumenettelyn tarkoituksena on mukauttaa tarjoukset hankintayksikön vaatimuksia vastaaviksi. Lisäksi neuvottelumenettelyn käyttö on sallittua tilanteissa, jos avoimessa tai rajoitetussa menettelyssä on saatu tarjouspyyntöä vastaamattomia tarjouksia tai jos saatuja tarjouksia ei voida hyväksyä. Neuvottelumenettelyssä ei saa kuitenkaan neuvotella pakollisista vaatimuksista eli vähittäisvaatimuksista eikä vertailuperusteista. Myöskään lopullisten tarjoustensa saamisen jälkeen ei voida enää neuvotella. Sähköistä huutokauppaa voidaan käyttää neuvottelumenettelyssä. (Hankintalaki 35 §. 2-3 mom.; Hankintalaki 44 § 2 mom.; Kontio ym. 2017,113-119.)

Kilpailullinen neuvottelumenettely on kaksivaiheinen menettely, joka käynnistetään hankintailmoituksella ja jonka käyttö edellyttää laissa määriteltyjen edellytysten täyttymistä. Menettelyssä on tarkoituksena löytää ratkaisumalli, joka

täyttää parhaiten hankintayksikön tarpeet. Tässä menettelyssä on sallittua neuvotella kaikista hankintaan liittyvistä yksityiskohdista myös lopullisen tarjoajan kanssa tietyin edellytyksin siinä vaiheessa, kun tämä on jättänyt lopullisen tarjouksensa. (Kontio ym. 2017, 121.) Rajoitettu menettely on kaksivaiheinen menettely, joka käynnistetään hankintailmoituksella. Menettelyssä ei ole neuvottelumahdollisuutta ja se sopii hankintoihin, joissa on tarve rajoittaa osallistujien määrää. Osallistujien rajaamiseen on oltava selkeät perusteet. Menettely sopii pitkäkestoisiin tavara- ja palveluhankintoihin. Sähköistä huutokauppaa voidaan käyttää rajoitetussa menettelyssä.

Puitejärjestely on yhden tai useamman hankintayksikön ja yhden tai useamman toimittajan välinen sopimus, jossa sovitaan joko kaikista hankintaan sovellettavista ehdoista tai niin, että osa ehdoista jätetään avoimeksi. Puitejärjestely käynnistetään yleensä avoimella, rajoitetulla tai neuvottelumenettelyllä mutta muitakin menettelyitä voi käyttää. Sähköistä huutokauppaa voidaan käyttää puitejärjestelyn sisäisessä kilpailutuksessa.

Innovaatiokumppanuus on monivaiheinen menettely, joka käynnistetään hankintailmoituksella. Se on tarkoitettu innovatiivisen, ei markkinoilla jo olemassa olevan tavaran tai palvelun hankintaan. Menettelynä käytetään neuvottelumenettelyä ja siinä valitaan yksi tai useampi tarjoaja toteuttamaan kehittämistyötä peräkkäisissä vaiheissa, joista kunkin jälkeen kumppanuus voidaan päättää. Tietyin edellytyksin kehittämistyötä voidaan hankkia ilman tarjouskilpailua. Suunnittelukilpailu on hankintamenettely, jossa hankinnan kohteena on suunnitelma, jonka tuomaristo valitsee kilpailulla ja jossa voidaan antaa palkintoja. Sähköinen huutokauppa ei sovellu innovaatiokumppanuudella hankittavien tavaroitten tai palveluiden hankintaan.

Suorahankinta on yksivaiheinen hankintamenettely, josta voidaan julkaista vapaaehtoinen suorahankintailmoitus. Tässä menettelyssä voidaan neuvotella yhden tai useamman toimittajan kanssa. Menettelyn käyttö edellyttää laissa määriteltyjen suorahankintaperusteiden täyttymistä. Sähköiset luettelot ovat uuden hankintalain mukanaan tuoma uusi tarjouksen esittämisen muoto. Sähköinen luettelo ei siten ole oma hankintamenettelynsä, vaan keino esittää

tarjous sähköisen luettelon muodossa tai siten, että tarjoukseen liitetään sähköinen luettelo. (Hankintalaki 53 § 1 mom.) Tällä uudella tarjouksen esittämistavalla pyritään edistämään kilpailua, vähentämään kilpailutuksiin liittyvää hallinnollista taakkaa sekä yksinkertaistamaan hankintamenettelyjä. (Kontio ym. 2017, 153.) Hallituksen esityksen mukaisesti sähköiset luettelot ovat hankintayksiköille joustava ja nopea tapa poimia haluamiaan tuotteita puitejärjestelyissä sekä dynaamisissa hankintajärjestelmissä (HE 108/2016, 148).

Sähköisten luetteloiden käytöstä säädetään hankintalain pykälässä 53 §. Lain ensimmäisen momentin mukaan hankintayksikkö voi vaatia tai sallia tarjousten esittämistä sähköisen luettelon muodossa tai siten, että tarjoukseen liitetään sähköinen luettelo. Sähköisen luettelon päivitys ja tietojen poimiminen luettelosta tapahtuvat sähköisesti. Hankintayksikön on hankintailmoituksessa tai tarjouspyynnössä kerrottava, millaisessa muodossa luettelo tulee antaa, tiedot käytettävistä sähköisistä laitteista sekä annettava tietojenvaihtoa koskeviin teknisiin järjestelyihin ja eritelmiin liittyvät tiedot. Sähköisten luetteloiden on täytettävä hankintayksikön asettamat vaatimukset sekä myös muotovaatimukset. (Hankintalaki 53 § 2 mom.) Hankintalain 62 § sääntelee tarkemmin hankintamenettelyiden sähköistä tietojenvaihtoa. Sen mukaan viestinnässä on käytettävä välineitä ja laitteita, jotka ovat syrjimättömiä, yleisesti saatavilla sekä yhteen toimivia yleisesti käytettävien teknologioiden kanssa, eivätkä ne myöskään saa rajoittaa yritysten mahdollisuuksia osallistua hankintamenettelyyn. Lain toisessa momentissa luetellaan ne poikkeustilanteet, joissa on sallittua toimittaa tietojenvaihto postitse tai muulla tavalla. (Hankintalaki 62 § 1-2 mom.)

Puitejärjestelyissä voidaan hyödyntää sähköistä luetteloa niissä tilanteissa, kun puitejärjestely on tehty useamman kuin yhden toimittajan kanssa ja jos järjestelyä koskevat tarjoukset on annettu sähköisenä luettelona. Tällöin puitejärjestelyssä kilpailutettava hankinta tehdään päivitettyjen luetteloiden perusteella. (Hankintalaki 53 § 3 mom., Kontio ym. 2017, 153.) Sähköistä luetteloa voidaan käyttää myös dynaamisissa hankintajärjestelmissä, jos järjestelmään osallistumiseen liittyvään hakemukseen on ollut liitettynä asetetut

sisältö- ja muotovaatimukset täyttävä sähköinen luettelo (Hankintalaki 53 § 5 mom.).

Hankintayksikkö voi toteuttaa sisäisen kilpailutuksen edellä mainitussa puitejärjestelyssä ja dynaamisessa hankintajärjestelmässä pyytämällä tarjoajilta päivitettyä luetteloita tai hakemalla itse tarvittavia tietoja aiemmin toimitetuista luetteloista. Kilpailutus katsotaan alkavan siitä, kun hankintayksikkö pyytää tarjoajilta päivitettyjä luetteloita tai jos se hakee itse tiedot luetteloista, sen tulee ilmoittaa tämä tietojen noutamishetki etukäteen, jotta tarjoajat voivat tarkastaa luetteloissa olevat tiedot. Toimittajilla ei ole velvollisuutta osallistua kaikkiin tarjouskierroksiin ja se saa halutessaan kieltäytyä edellä mainittujen tarjoustietojen antamisesta. (Kontio ym. 2017, 153-154.)

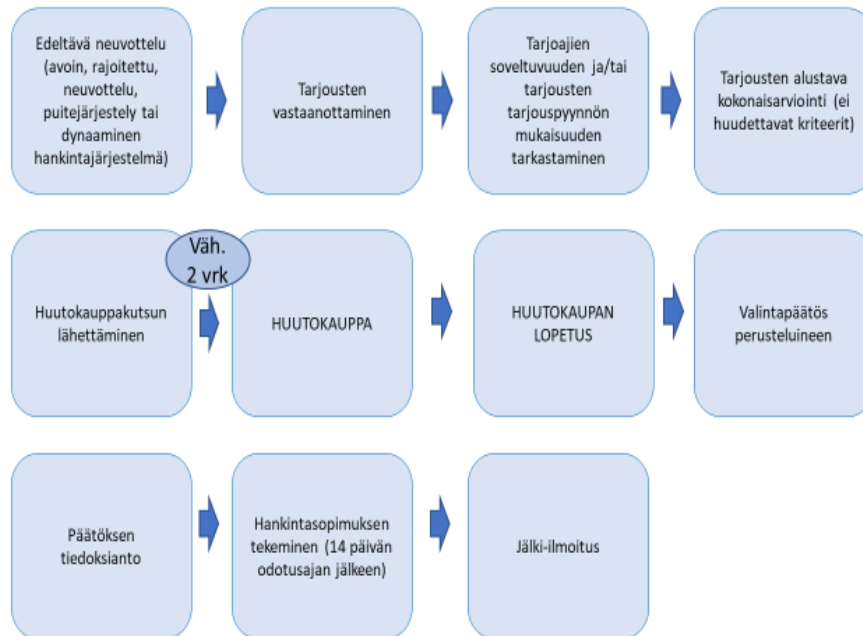
## 7 SÄHKÖINEN HUUTOKAUPPA OSANA HANKINTAMENETTELYÄ

Laki sähköisestä huutokaupasta ja dynaamisesta hankintajärjestelmästä (698/2011) tuli voimaan vuonna 2011 ja kumoutui uuden hankintalain tultua voimaan vuonna 2017. Sähköiseen huutokauppaan liittyvä sääntely on sisällytetty hankintalain kohtiin 44-48 §. Sähköinen huutokauppa (myöh. myös huutokauppa) menettelynä on käänteinen verrattuna niin sanottuun perinteiseen huutokauppaan, jossa myyjä tavoittelee korkeinta hintaa kaupan kohteena olevalle tuotteelle tai palvelulle. Sähköinen huutokauppa on käänteinen verrattuna normaaliin huutokauppaan siksi, että se käydään laskevilla huudoilla. Käänteisessä huutokaupassa myyjän ja ostajan roolit vaihtavat paikkaa siten, että ostaja määrittelee huutokaupan kohteena olevat tarvitsemansa tuotteet tai palvelut. Potentiaaliset tarjoajat antavat huutokaupan käydessä toisistaan parempia tarjouksia voittaakseen kilpailutuksen. Tässä huutokaupan muodossa on saman tarjoajan mahdollista antaa uusia, parempia tarjouksia. On tehty tutkimuksia siitä, että tällä menettelyllä voidaan aikaansaada edullisempia hintoja ostettaville tuotteille ja palveluille. (Trombka & Latham 2018, 4.)

Sähköinen huutokauppa ei kuitenkaan ole oma itsenäinen menettelynsä, vaan sitä voidaan käyttää osana kilpailutusta sen viimeisessä vaiheessa silloin kun hankintamenettelynä käytetään avointa, rajoitettua tai neuvottelumenettelyä sekä puitejärjestelyn sisällä tehtävässä kilpailutuksessa ja dynaamisen hankintajärjestelmän sisäisissä kilpailutuksissa. Hankintalain 44 § kuvaa sähköistä huutokauppaa menettelyksi, jonka kuluessa uusia alennettuja hintoja tai muita tarjouksen sisältämiä tekijöitä koskevia uusia arvoja esitetään toistuvasti sekä sähköisesti. Ennen tätä vaihetta tarjoajat on arvioitu hankintayksikön valitseman hankintamenettelyn perusteella. Tämän lisäksi hankintayksikössä on ennen huutoja suoritettu tarjousten arviointi kokonaisuudessaan. Sähköinen huutokauppa mahdollistaa tarjousten luokittelun automaattisten arviointimenetelmien pohjalta. Sähköinen huutokauppa ei sovellu rakennusurakkaan tai palvelujen hankintaan silloin, jos niihin liittyviä aineettomia suorituksia ei voida asettaa järjestykseen automaattisilla arviointimenetelmillä. (Hankintalaki 44 §



1-2 mom.) Sähköisellä huutokaupalla hankintayksikkö tavoittelee sille edullisinta tarjousta, kun tarjoajat antavat sähköisesti uusia parempia hintoja tai muita matemaattisesti mitattavia uusia arvoja (Kontio ym. 2017, 145. Julkiset hankinnat käsikirja).



Kuvio 1. Sähköisen huutokaupan kulku (Kontio ym. 2017,148)

Sähköisen huutokaupan vaiheet on kuvattu kuviossa 1. Nämä vaiheet ovat tarjoajien soveltuvuuden ja tarjousten tarjouspyynnön mukaisuuden tarkastaminen sekä alustava kokonaisarviointi, huutokauppakutsun lähettäminen, huutokaupan aloitus ja lopetus, valintapäätöksen tekeminen ja tiedoksianto, hankintasopimuksen tekeminen odotusajan jälkeen sekä jälki-ilmoituksen laadinta.

### 7.1 Sähköisen huutokaupan edellytykset ja tarjouspyyntö

Sähköisen huutokaupan käytön edellytyksenä on, että hankintailmoituksen ja tarjouspyynnön sisältö on voitava laatia riittävän yksityiskohtaisesti ja että esimerkiksi sellaiset palveluhankinnat, joiden sisältämiä aineettomia suorituksia ei voida asettaa järjestykseen automaattisilla arviointimenetelmillä, eivät voi

olla sähköisen huutokaupan kohteina. Hankinnan kohdetta ei myöskään saa muuttaa siitä, jollaisena se on kuvattu hankintailmoituksessa sekä määritelty tarjouspyyntöasiakirjoissa. (Hankintalaki 44 § 3 mom.) Komission mukaan hankintayksikkö on velvollinen käyttämään sähköistä huutokauppaa, jos se on hankintailmoituksessa niin ilmoittanut. Vain, jos saadaan ainoastaan yksi hyväksyttävä tarjous, sähköistä huutokauppaa ei tarvitse järjestää. (Pekkala ym. 2015, 307.)

Menettelyn käyttö aineettomissa sekä monimutkaisissa hankinnoissa ei ole mahdollista koska automaattista arviointia ei pystytä suorittamaan. Koska huutokauppa etenee reaaliajassa automatisoidusti, ei hankintaa hoitavan henkilön tekemä arviointi ole mahdollista. Jos hankintayksikkö haluaa sisällyttää vertailuun sellaisia laadullisia tekijöitä, joita ei voida automaattisesti arvioida, voi se kuitenkin sisällyttää näitä laadullisia tekijöitä hankintaan siten, että se arvioi ne ennen varsinaista huutokauppaa. Tästä arvioinnista syntyy tarjoajille huutokaupan pohjapisteet. Kun hankintayksikkö päättää käyttää hankintamenettelyn osana sähköistä huutokauppaa, se ei voi ilman perusteltua syytä toimia toisin, jos siitä on ilmoitettu hankintailmoituksessa. (Kontio ym. 2017, 145-146.)

Tarjouspyyntö liitteineen on laadittava riittävän selvästi, että niiden perusteella saadut tarjoukset ovat keskenään vertailukelpoisia. Hankintailmoituksessa tai tarjouspyynnössä on kerrottava teknisten vaatimusten ja muiden huutokaupan kohteena olevien tekijöiden minimi- ja maksimiarvot, vertailuperusteiden painotus sekä huutokaupan aikana annettavat tiedot sekä aika milloin näitä tietoja annetaan. Tällainen annettava tieto voi olla esimerkiksi se aika, jonka sisällä tarjousta voi parantaa niin kauan kuin annettu aika sen sallii. Lisäksi on kerrottava korotusten tai alennusten vähimmäisarvot. (Pekkala ym. 2015, 306-307.) Niille tarjoajille, jotka eivät pääse mukaan huutokauppaan alustavan kokonaisarviointin jälkeen, on annettava valituskelpoinen poissulkupäätös. Huutokaupan perusteella tehtävä hankintapäätös ja hankintasopimus tehdään kuten kilpailutuksissa, joissa ei käytetä menettelyn vaiheena sähköistä huutokauppaa.

## 7.2 Ennen sähköisen huutokaupan aloittamista tehtävät toimet

Ennen kuin hankintayksikkö aloittaa sähköisen huutokaupan, sen tulee tehdä tarjoajien soveltuvuuden arviointi hankintalain säädöksiä noudattaen. Tämän lisäksi tehdään tarjousten alustava kokonaisarviointi eli tarjousten sisällön sekä avoimen menettelyn ollessa kyseessä, myös tarjoajan soveltuvuuden arvioinnin hankinta-asiakirjoissa asetettujen vertailuperusteiden mukaisesti. Kun kokonaisarviointi on tehty, lähetetään huutokauppaan hyväksytyille tarjoajille sähköisesti kutsu, jonka saatuaan he voivat alkaa esittämään uusia hintoja tai uusia arvoja annetuille vertailuperusteille. Tässä tarjoajille lähetettävässä kutsussa on mahdollista myös tarkentaa tarjouspyynnössä annettuja tietoja sekä antaa kullekin tarjoajalle tiedoksi tämän sijoitus muihin tarjoihin verrattuna. Jos tämä sijoitustieto annetaan, se tulee antaa paljastamatta muiden tarjoajien nimiä. (Kontio ym. 2017, 146-147.)

Hankintalain 46 § 2 mom. määrittelee sähköisen huutokauppaan lähetettävän kutsun sisällön. Kutsussa on kerrottava seuraavat seikat:

- 1) kaikki tarvittavat tiedot käytetystä sähköisestä huutokauppajärjestelmästä sekä käytettävien sähköisten viestintäyhteyksien teknisistä edellytyksistä;
- 2) sähköisen huutokaupan alkamispäivä ja kellonaika;
- 3) tarvittaessa sähköisen huutokaupan vaiheiden lukumäärä ja kunkin vaiheen aikataulu;
- 4) matemaattinen kaava, jonka mukaan uusi järjestys määräytyy automaattisesti sähköisessä huutokaupassa esitettyjen uusien hintojen tai uusien arvojen perusteella; jos kokonaistaloudellisen edullisuuden perusteena käytetään parasta hinta-laatusuhdetta, kaavan tulee sisältää kaikkien valittujen vertailuperusteiden suhteellinen painotus; mahdolliset hinnan vaihteluvälit on esitettävä ennalta määrättyinä arvona;
- 5) erillinen määritelty kaava jokaiselle vaihtoehdolle, jos vaihtoehtoja hyväksytään;
- 6) perusteet sähköisen huutokaupan lopettamiselle sekä mahdollisesti viimeisen tarjouksen jättämisen jälkeinen aika, jonka kuluessa vielä odotetaan uusia tarjouksia.

Huutokauppaa koskevaan kutsuun on liitettävä myös alustavan kokonaisarvioinnin tulokset. Kokonaisarvioinnin tulee sisältää tarjouksen sisällön arviointi ja avoimessa menettelyssä myös tarjoajan soveltuvuuden arviointi. Lisäksi yksittäiselle tarjoajalle lähetettävään kutsuun voidaan liittää tieto tarjoajan sijoituksesta muihin tarjoajiin nähden paljastamatta kuitenkaan tarjoajien nimiä. (Hankintalaki 46 § 2 mom.)

### 7.3 Sähköisen huutokaupan aloittaminen, lopettaminen ja keskeyttäminen

Sähköinen huutokauppa saa alkaa aikaisintaan kahden arkipäivän kuluttua kutsujen lähettämisestä. Aloittamisen jälkeen hankintayksikön tulee toimittaa tarjoajille huutokaupan jokaisessa vaiheessa tietoa siitä, millainen heidän sijoituksensa muihin tarjoajiin verrattuna on. Jos hankintayksikkö on varannut tarjouspyyntöasiakirjoissa itselleen oikeuden tiedottaa sähköisen huutokaupan aikana esitetyistä hinnoista ja arvoista, voi hankintayksikkö ilmoittaa nämä tiedot. Edellä mainitut tiedot on annettava samanaikaisesti kaikille tarjoajille nimiä paljastamatta. (Kontio ym. 2017, 147.) Hankintalaki sallii myös huutokauppaan osallistuvien lukumäärän ilmoittamisen missä tahansa huutokaupan vaiheessa (Hankintalaki 47 § 1 mom.)

Sähköinen huutokauppa voidaan lopettaa kutsussa vahvistettuna määrättyinä päivinä ja kellonaikana tai kun uusia vaatimukset täyttäviä tarjouksia ei enää tehdä. Jälkimmäiselle huutokaupan lopettamiselle on edellytyksenä se, että huutokaupakutsussa on ilmoitettu se viimeisen tarjouksen jättämisen jälkeinen aika, jonka kuluessa odotetaan vielä uusia tarjouksia. Huutokauppa voidaan edellä mainittujen syiden lisäksi lopettaa myös silloin, kun huutokaupan eri vaiheiden määrä tulee täyteen. (Hankintalaki 48 §.)

Sähköinen huutokauppa voidaan tarvittaessa perustellusti keskeyttää samojen periaatteiden mukaan kuin hankintoja tehdessä muutoin. Sähköisen huutokauppa menettelynä on altis teknisille ongelmille ja joskus voidaan huutokauppa joutua siirtämään tästä syystä. Tekniset ongelmat eivät oletettavasti

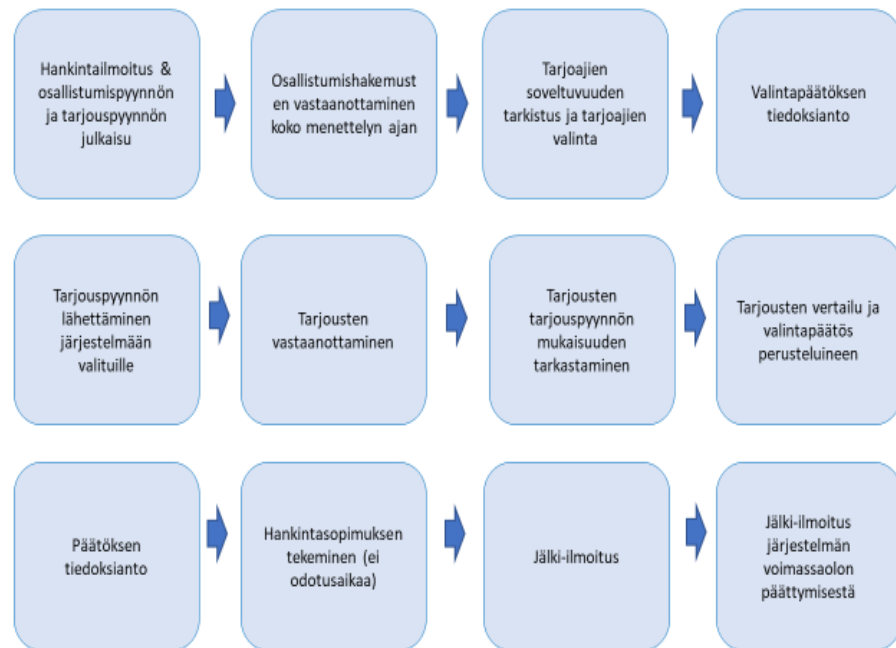
ole riittävä perustelu keskeyttämispäätökseen, vaan silloin huutokauppa tulee järjestää uudelleen uutena ajankohtana. (Kontio ym. 2017, 148.)

## 8 DYNAAMINEN HANKINTAJÄRJESTELMÄ

Dynaaminen hankintajärjestelmä (Dynamic Purchase System DPS, myöh. myös hankintajärjestelmä tai järjestelmä) tarkoittaa täysin sähköistä hankintamenettelyä tavanomaisille ja markkinoilla yleisesti saatavilla oleville hankinnoille. Se on sähköisesti ylläpidettävä portaali johon soveltuvuusvaatimukset täyttävät yritykset saavat liittyä sen voimassaoloajan (Hankintalaki 49 § 1 mom.; Iloranta & Pajunen 2018, 379). Hankintayksikkö voi jakaa dynaamisessa hankintajärjestelmässä hankittavat tavarat, palvelut tai rakennusurakat omiin luokkiinsa hankinnan ominaisuuksien mukaan. Hankintojen jakamisessa luokkiin tulee jaottelun perustua objektiivisiin määritelmiin, kuten maantieteelliseen sijaintiin tai hankinnan kokoon eikä jaottelussa saa suosia ketään tiettyjä toimittajia. Kuhunkin luokkaan laaditaan omat, siihen sovellettavat soveltuvuusvaatimukset. (Hankintalaki 49 § 1-2 mom.; Kontio ym. 2017, 150.)

Hankinnassa ainoa käytettävissä oleva menettely on rajoitettu menettely, jossa tulee ottaa huomioon hankintalain 33 §:n mukainen rajoitetun menettelyn sääntely. Laki velvoittaa käyttämään yksinomaan sähköisiä viestintätapoja järjestelmän kaikissa vaiheissa sekä noudattamaan tarkasti rajoitetun menettelyn sääntelyä sen kaikissa vaiheissa aina hankintapäätöksen laatimiseen saakka. (Hankintalaki 49 § 1-2 mom.) Dynaamisen hankintajärjestelmän kulku on kuvattu kuviossa 2.

Rajoitetussa menettelyssä hankintayksikkö julkaisee hankinnasta ilmoituksen, johon halukkaat toimittajat voivat pyytää saada osallistua mukaan. Hankintayksikkö valitsee näistä ne ehdokkaat, jotka voivat antaa tarjouksen. Tämän valinnan tulee perustua niihin soveltuvuusvaatimuksiin ja arviointiperusteisiin, jotka hankintayksikkö on esittänyt hankintailmoituksessaan. Rajoitettuun menettelyyn kutsutaan ehdokkaita riittävä määrä todellisen kilpailun varmistamiseksi ja suhteessa hankinnan suuruuteen sekä laatuun. Laki määrää kutsuun kuitenkin vähintään viisi ehdokasta, jos soveltuvia ehdokkaita on olemassa tämä määrä. (Hankintalaki 33 § 1-3 mom.)



Kuvio 2. Dynaamisen hankintajärjestelmän kulku (Kontio ym. 2017,15)

Hankintajärjestelmä on avoin kaikille soveltuvuusehdot täyttävillä toimittajilla koko kestopensa ajan ja siinä on käytettävä vain sähköisiä viestintätapoja. Hankintayksikön on hyväksyttävä hankintajärjestelmään mukaan kaikki ne ehdokkaat, jotka täyttävät hankintayksikön soveltuvuudelle asettamansa vähimmäisehdot. On muistettava, että vaikka järjestelmässä noudatetaan rajoitetun menettelyn mallia, ei järjestelmään hyväksyttävien ehdokkaiden määrää saa rajoittaa sen keston aikana lainkaan kuten rajoitetussa menettelyssä muutoin tulee tehdä. Yritykset saavat järjestelyn aikana tehdä uusia osallistumishakemuksia, jos heidän aiempi tai aiemmat osallistumishakemukset on jouduttu hylkäämään. (Kontio ym. 2017, 150-151.) Laki ei aseta rajoituksia järjestelmän kestolle, joten hankintayksikkö saa sen itse määrittellä. Järjestelmään osallistumisesta ei saa periä maksuja toimittajilta. (Hankintalaki 49 § 1-2 mom.)

## 8.1 Dynaamisen hankintaprosessin ensimmäinen vaihe eli perustaminen

Dynaaminen hankintajärjestelmä perustetaan siten, että hankintayksikkö julkaisee rajoitettua menettelyä koskevan hankintailmoituksen. Hankintailmoituksessa tulee kertoa hankinnan kohteen mahdollisesta jakamisesta omiin luokkiinsa sekä hankintajärjestelmän kesto. Järjestelmän keston muutoksesta tulee ilmoittaa uudella hankintailmoituksella ja jos järjestelmän voimassaolo on jo päättynyt, on muutoksesta ilmoitettava jälki-ilmoituksella. Hankintailmoituksessa on kerrottava myös se, jos sen viimeisessä vaiheessa käytetään sähköistä huutokauppaa. Jos hankintayksikkö vaatii tarjousten esittämistä sähköisen luettelon muodossa, on se ilmoitettava hankintailmoituksessa. (Hankintalaki 50 § 1 mom., 53 § 2 mom.)

Hankintailmoituksessa tai tarjouspyynnössä tulee kertoa järjestelmässä olevien suunniteltujen hankintojen luonne sekä tehtävien hankintojen arvioitu määrä, kaikki tarvittavat tiedot dynaamisesta hankintajärjestelmästä, käytettävistä sähköisistä välineistä ja viestintäyhteyttä koskevista teknisistä järjestelyistä ja eritelmistä. (Hankintalaki 50 § 2 mom.) Kaikkien tarjouspyyntöasiakirjojen on oltava tarjoajien saatavilla sähköisesti hankintailmoituksen julkaisemishetkestä aina hankintajärjestelmän päättymiseen saakka. Perustamisvaiheessa on annettava vähintään 30 päivää aikaa jättää osallistumishakemus. Tämä aika lasketaan hankintailmoituksen julkaisemispäivästä alkaen. Kun hankintayksikkö saa osallistumishakemuksia, voi se avata ne halutessaan heti. (Kontio ym. 2017, 150-151.)

## 8.2 Dynaamiseen hankintajärjestelmän osallistumishakemukset

Dynaamisen hankintajärjestelmän keskeinen ajatus on sen avoimuus, jolla tarkoitetaan sitä, että järjestelmän keston ajan siihen saavat osallistua kaikki ne ehdokkaat, jotka täyttävät soveltuvuusvaatimukset. (Hankintalaki 49 § 1 mom.) Hankintayksikön tulee tehdä päätös ehdokkaan hyväksymisestä järjestelmään 10 työpäivän kuluessa siitä, kun se on vastaanottanut tämän osallistumishakemuksen. Tätä määräaikaa voidaan pidentää 15 työpäivään, jos



osallistumishakemusta täydentävien asiakirjojen arviointi tai soveltuvuusvaatimusten tarkastaminen sitä vaatii. Näiden syiden lisäksi voidaan huomioon ottaa myös muu perusteltu syy. Hankintayksikkö saa pidentää arviointiaikaa myös siinä tapauksessa, jos dynaamisen hankintajärjestelmän sisällä ei ole julkaistu tarjouspyyntöä ennen kuin järjestelmään pääsyyn liittyvät arvioinnit ja ratkaisut on tehty. Hankinta-asiakirjoissa tulee ilmoittaa pidennetyin arviointiajan kestosta. Kun hankintayksikkö on tehnyt päätöksen ehdokkaan pääsystä järjestelmään, tulee tämä ilmoittaa ehdokkaalle mahdollisimman pian. (Hankintalaki 51 § 2 mom.)

### 8.3 Dynaamiseen hankintajärjestelmän toinen vaihe eli kilpailutus

Jokainen yksittäinen hankinta on kilpailutettava dynaamisen hankintajärjestelmän sisällä. Hankintayksikkö voi aloittaa kilpailutuksen haluamaan ajankohdaksi. Hankintayksikön on pyydettävä tarjous hankintajärjestelmässä tehtävistä erillisistä hankinnoista jokaiselta järjestelmään hyväksytyltä ehdokkaalta. Jos hankintayksikkö on käyttänyt luokkiin jaottelua, sen on täsmennettävä luokkiin määritellyt ehdokkaiden soveltuvuusvaatimukset. (Hankintalaki 52 § 1 mom.) Tarjouspyynnössä hankintayksikkö voi halutessaan täsmentää hankintaan liittyviä kokonaistaloudellisuuden edullisuuden perusteita, hankintaan liittyviä erityisehtoja tai hankinnan kohdetta (Kontio ym. 2017, 151-152).

Kun tarjoaja on kutsuttu kilpailutukseen mukaan, on hankintayksikön annettava vähintään 10 päivää aikaa jättää tarjous. Jos hankintayksikkö pyytää tarjoajalta lisätietoja eikä saa näitä asettamassaan ajassa, tulee tätä 10 päivän tarjousaikaa pidentää. Tarjousaikaa täytyy pidentää myös silloin, jos hankintayksikkö muuttaa tarjouspyynnön sisältöä oleellisesti. Tarjoajan tulee antaa pyydetyt lisätiedot viimeistään kuusi päivää ennen alustavan tarjouksen jättämiselle asetettua määräaikaa. Jos tarjoaja antaa nämä pyydetyt lisätiedot myöhästyneesti tai jos pyydetyt lisätiedot eivät ole kilpailutuksen kannalta merkityksellisiä, ei hankintayksikön tarvitse pidentää edellä mainittua määräaikaa. (Kontio ym. 2017, 151.) Hankintajärjestelmän keston aikana hankintayksikkö voi missä vaiheessa tahansa vaatia hyväksytyjä ehdokkaita toimittamaan

ESPD – lomakkeen tai soveltuvuuteen liittyviä selvityksiä, jotka tulee toimittaa viiden päivän kuluessa pyynnöstä. (Hankintalaki 52 § 2 mom.)

Tarjoukset vertaillaan hankintalain 93-96 §:ssä säädetyn mukaisesti. ”Tarjouksista on valittava kokonaistaloudellisesti edullisin tarjous. Kokonaistaloudellisesti edullisin on tarjous, joka on hankintayksikön kannalta hinnaltaan halvin, kustannuksiltaan edullisin tai hinta-laatusuhteeltaan paras.” (Hankintalaki 93 § 1 mom.) Tässä hankintajärjestelmässä tehtävissä hankintasopimuksissa ei tarvitse noudattaa odotusaikaa. Jälki-ilmoitus tehdään viimeistään 48 päivän kuluttua hankintasopimuksen tekemisestä (Hankintalaki 23 §).

## 9 TUTKIMUKSEN TOTEUTUS JA TUTKIMUSTULOKSET

Työn empiirisessä osuudessa haastateltiin sellaisia hankintayksiköitä, joiden hankinnoissa on käytetty huutokauppaa ja dynaamista hankintajärjestelmää, koska näin saadaan arvokasta tietoa kyseisten menetelmien soveltuvuudesta julkisiin hankintoihin, menetelmien eduista sekä niiden käytössä havaituista haasteista. Haastateltavat on valittu osittain hyödyntämällä tehtyjä opinnäytteitä saaden niistä tietoa siitä, missä sähköistä huutokauppaa ja dynaamista hankintajärjestelmää on käytetty, mutta myös etsimällä kyseisiä hankintayksiköitä internetistä. Tutkija pyysi hakemiseen apua myös HILMA-palvelusta. Dynaamiseen hankintajärjestelmään liittyen tutkija lähetti neljä haastattelupyyntöä ja sai haastattelut näiltä kaikilta neljältä hankintayksiköltä. Sähköiseen huutokauppaan liittyen tutkija lähetti kahdeksan haastattelupyyntöä. Näistä neljään pyyntöön vastattiin myöntävästi, kahteen kieltävästi ja kahteen pyyntöön ei tullut vastausta lainkaan.

Haastattelut on tehty enimmäkseen puhelimitse. Haastatteluista kaksi tehtiin Skype-ohjelmalla silloin, kun haastateltavalla oli kyseinen ohjelma käytettävissä. Puhelinhaastattelu on edullinen haastattelumenetelmä, jossa maantieteelliset etäisyydet eivät ohjaa haastateltavien valintaa. Koska tässä tutkimuksessa ei ole olennaista tarkkailla vuorovaikutuksen ei-sanallisia piirteitä, sopii puhelinhaastattelu tässäkin mielessä hyvin haastattelumetodiksi. Haastattelut on tehty puolistrukturoituina haastatteluina. Puolistrukturoidussa haastattelussa voidaan kysymysten esittämisjärjestystä muuttaa haastattelun kuluessa. Samoin on sallittua vaihdella kysymysten tarkkaa sanamuotoa, jättää tilanteeseen soveltumattomat kysymykset esittämättä tai esittää haastattelun kuluessa mieleen nousevia muita kysymyksiä. Verrattuna täysin strukturoituun haastatteluun, jossa etukäteen muotoillut kysymykset esitetään enakkoon päätetyssä järjestyksessä, jättämättä kysymyksiä pois tai niitä haastattelun aikana siihen lisäämättä, tutkija on nähnyt omaan tutkimushaastatteluunsa sopivammaksi puolistrukturoidun haastattelun käyttämisen joustavampana haastattelun muotona. Sen etuina tutkija näkee myös sen, että haastattelun

aikana on sallittua esittää mieleen nousevia kysymyksiä, joilla voi olla tutkimuksen kannalta tärkeäkin asema. (Ojasalo ym. 2009, 97.)

Haastatteluista saatu aineisto on litteroitu tekstin muotoon ja näin muodostunut tekstiä on analysoitu lukemalla aineistoa huolellisesti useaan otteeseen. Litteroinnin voidaan sanoa olevan itsessään osa sisällönanalyysiä, sillä sen tekeminen perustuu tutkijan ymmärrykseen tutkittavasta aiheesta ja sitä tehdessään tutkija tekee johtopäätöksiä sisältäviä valintojaan (Hyvärinen ym. 2017, 439). Tärkeää on aineiston lukeminen moneen kertaan, jotta tutkija löytää olennaiset havainnot ja pystyy tekemään tarkoituksenmukaisia, perusteltuja valintoja sen suhteen, minkä osan aineistoa hän jättää tutkimuksen ulkopuolelle. (Valli & Aarnos 2018, 169.)

Litteroinnin tarkkuus riippuu tutkimuskysymyksistä ja käytettävästä analyysitaivasta. Litteroinnissa voidaan keskittyä vain puheen sisältöön tai puheen sisältämien nyanssien tarkkuudella tehtävään tekstiksi muuntamiseen. Litteroinnin laajuuteen vaikuttaa luonnollisesti myös siihen käytettävissä oleva aika sekä resurssit. Hyvärinen ym. (2017,439) mukaan täydellistä litterointia ei ole olemassa, vaan jotain jää tutkijalta aina huomaamatta, sillä tutkija tulkitsee aineistoa havaintokykynsä rajoittamana ja litteroidessaan tekee myös valintoja siitä, mitkä asiat ovat relevantteja. Ojasalo ym. (2009, 96) mukaan silloin, kun vain saatujen vastausten sisällöllä on merkitystä, voidaan haastattelu litteroida ylimalkaisemmin yleiskieltä käyttäen. Tässä tutkimuksessa litteroinnin tarkkuus on todettu riittävällä tarkkuudella tehdyksi siten, että haastattelut on purettu tekstin muotoon sisällön merkitys edellä eikä sanatarkasti. Litteroinnin yhteydessä haastatteluaineisto on käsitelty niin, ettei siitä voi tunnistaa yksittäistä haastateltavaa. Tällä vältetään myös henkilörekisterin syntyminen.

Opinnäytetyössä dokumenttianalyysin, eli kirjallisten lähteiden analyysin kohteena olevana aineistona on käytetty dynaamiseen hankintajärjestelmään ja sähköiseen huutokauppaan liittyvää lainsäädäntöä, EU-asetusta, hallituksen esityksiä, aiheeseen liittyvää kotimaista sekä ulkomaista kirjallisuutta, verkkosivuja sekä puolustusvoimien omia määräyksiä ja ohjeita.

Dokumenttianalyysissä eri dokumenteista on pyritty luomaan selkeä sanallinen kuvaus tutkimuksen kohteesta (Kananen 2015, 160-161).

### 9.1 Haastattelukysymykset ja haastatteluiden avulla kerätty aineisto

Opinnäytetyön tavoitteen saavuttamiseksi on olennaista saada tietoa hankintayksiköiden käyttökokemuksista liittyen dynaamisen hankintajärjestelmän ja sähköisen huutokaupan käyttöön. Näiden käyttökokemusten selvittämiseksi haastatelluille on esitetty seuraavat kysymykset, joihin saaduilla vastauksilla tutkija on toivonut saavansa vastaukset asettamiinsa tutkimuskysymyksiin. Kysymykset lähetettiin haastateltavalle sähköpostilla etukäteen tutustumista varten. Jokainen haastateltava halusi vastata kaikkiin näihin kysymyksiin ja he olivat sitä mieltä, että niiden avulla tutkimuksen kohteena olevista aiheista saadaan esiin olennaisimmat asiat. Etukäteen laadittujen kysymysten läpikäymisen jälkeen kysyttiin jokaiselta haastateltavalta, haluavatko nämä tuoda esiin vielä jotain sellaista, mikä ei tullut haastattelukysymysten avulla esiin ja mikä olisi olennaista tietää tutkimustyön kannalta. Joustavana haastattelun muotona puolistrukturoidulla haastattelulla tämä oli mahdollista.

Haastatteluaineisto on litteroitu tekstin muotoon siten, että jokainen haastattelu on kirjoitettu puhtaaksi välittömästi haastattelun jälkeen. Tämä osoittautui tehokkaaksi menetelmäksi, kun käyty keskustelu oli vielä hyvin muistissa. Teknisten ongelmien vuoksi vain kolme haastattelua saatiin tallennettua äänitiedostoiksi. Tämä ei kuitenkaan osoittautunut ylipääsemättömäksi ongelmaksi, koska tutkimuksen tekijä sai kirjoitettua hyvät muistiinpanot keskustelun aikana ja välittömästi sen jälkeen. Kun haastattelu oli kirjoitettu puhtaaksi, lähetettiin se tarkastettavaksi haastateltavalle, joka tarvittaessa täydensi tai korjasi sitä haastattelun kohtaa, joka hänen mielestään kaipasi täydennystä tai korjausta. Haastatellut henkilöt kahta lukuun ottamatta halusivat, ettei heidän nimeään laiteta näkyviin raporttiin. Opinnäytetyön tekijä päätti tästä syystä tuoda haastateltujen vastaukset esille siten, ettei niistä käy ilmi nekään henkilöt, jotka olivat antaneet siihen suostumuksensa. Näin vastaukset tulevat esiin yhteneväällä tavalla.

Sähköiseen huutokauppaan liittyvät ennakkoon laaditut kysymykset:

1. Millaisissa hankinnoissa ja kuinka paljon sähköistä huutokauppaa on käytetty?
2. Millainen on organisaationne sähköisen huutokaupan etenemisprosessi perustamisesta päättymiseen?
3. Onko sähköisen huutokaupan käytössä ollut jotain ongelmia tai haasteita ja jos on, niin millaisia?
4. Oletteko havainneet sähköisen huutokaupan käyttämisessä etuja? Jos olette, millaisia nämä edut ovat?
5. Kokemuksenne sähköisen huutokaupan käyttämisen työllistäväydestä osana hankintamenettelyä ja siinä havaitut muutokset sekä tulevaisuuden näkymät eli mielipiteenne siitä, minkä suuruiseen työllistäväyteen on mahdollista päästä?
6. Näkemyksenne sähköisen huutokaupan käytön laajuudesta organisaationne tulevissa hankinnoissa?

Dynaamiseen hankintajärjestelmään liittyvät ennakkoon laaditut kysymykset:

7. Millaisissa hankinnoissa ja kuinka paljon dynaamista hankintajärjestelmää on käytetty?
8. Millainen on organisaationne dynaamisen hankintajärjestelmän etenemisprosessi perustamisesta päättymiseen?
9. Onko dynaamisen hankintajärjestelmän käytössä ollut jotain ongelmia tai haasteita ja jos on, niin millaisia?
10. Oletteko havainneet dynaamisen hankintajärjestelmän käyttämisessä etuja? Jos olette, millaisia nämä edut ovat?
11. Kokemuksenne dynaamisen hankintajärjestelmän työllistäväydestä osana hankintamenettelyä ja siinä havaitut muutokset sekä tulevaisuuden näkymät eli mielipiteenne siitä, minkä suuruiseen työllistäväyteen on mahdollista päästä?
12. Näkemyksenne dynaamisen hankintajärjestelmän käytön laajuudesta organisaationne tulevissa hankinnoissa?

## 9.2 Vastaukset sähköistä huutokauppaa koskeviin kysymyksiin

Tässä kappaleessa tuodaan esiin haastateltavien vastaukset sähköiseen huutokauppaan liittyviin kysymyksiin.

Kysymys 1. Millaisissa hankinnoissa ja kuinka paljon sähköistä huutokauppaa käytetty?

Haastatelluissa hankintayksiköissä sähköiset huutokaupat on aloitettu heti kun se lainsäädännöllisesti on ollut mahdollista ja määrältään niitä on tehty yhdestä huutokaupasta useisiin kymmeneen. Huutokauppaa on käytetty laajalti monenlaisiin tavarahankintoihin, kuten esimerkiksi tietokone-, palvelin- ja monitoimilaitehankintoihin (tulostimet). Eniten huutokauppaa on käytetty IT-laitehankinnoissa. Näiden lisäksi on hankittu matkapuhelimia, autoja, verensokeriliuskoja ja teknisen alan tarvikkeita. Yhdessä hankintayksikössä oli tehty myös rakennusurakka; tarkemmin sanoen kone- ja kuljetusurakka, johon sähköinen huutokauppa sopi haastateltavan mielestä hyvin. Hansel Oy on tehnyt huutokauppoja muun muassa reittilennoista, toimisto- ja atk-tarvikkeista sekä tietokoneista puitejärjestelyjen perustamista varten. Kopiopapereissa ja toimistotarvikkeissa huutokauppaa on myös kokeiltu, mutta marginaalit ovat olleet pieniä, joten näissä tuoteryhmissä ei ole kunnan kilpailutusta saatu aikaan ja näin ollen hintoja on saatu alas vain vähäisessä määrin.

Kysymys 2. Millainen on organisaationne sähköisen huutokaupan etenemisprosessi perustamisesta päättämiseen?

Hankintayksikkö ehdottaa asiakkaalle, kun hankintaan sopisi sähköinen huutokauppa tai tekee päätöksen sen käyttämisestä itse. Prosessi etenee normaalin kaavan mukaan alustavasta tarjousten vertailusta huutokauppakutsun lähettämiseen ja varsinaiseen huutokauppaan. Alustavien tarjousten vertailun yhteydessä käydään läpi tarjoajien soveltuvuus, jonka jälkeen tarjoukset laitetään järjestykseen. Tästä muodostuu lähtötilanne huutokaupan käynnille. Varsinaisessa huutokaupassa eli prosessin toisessa vaiheessa kilpailu on käyty pelkällä hinnalla. Tämä on mahdollista, kun hankinnan kohteelle asetetaan alussa riittävät laadulliset kriteerit ja vähimmäisvaatimukset.

Jos käydään niin sanottu pistehuutokauppa, jossa on hinta- ja laatutekijöitä huudon kohteina, muodostuu alustavien tarjousten perusteella näille tarjoajille lähtöpisteet. Huutokauppaa voidaan käydä myös laadullisilla seikoilla, mutta useimmiten tehdään niin, että asetetut laatuksiteerit pisteytetään ennen huutokauppaa ja näin saadaan tarjouksille pohjapisteet. Varsinainen huutokauppa käydään sitten huutamalla pelkästään hintaa. Koska laatuksikomponenttien rakentaminen huutokaupan kohteeksi on hyvin haastavaa, ei näitä huutokauppoja juurikaan Suomessa tehdä, vaan huutokaupat käydään hinnalla. Laatuksipisteiden käytössä on oltava erittäin varovainen eivätkä ne saa olla huutokaupan kohteena olevassa tuotteessa tai palvelussa niin suuressa roolissa, että kilpailijat eivät lähde mukaan hintakilpailuun, jolloin huutokauppa epäonnistuu.

Huutokauppaan on käytetty kaksi työpäivää silloin kun tarjoajien on ehdittävä neuvotella omasta hintatasostaan laitevalmistajien kanssa huutokaupan aikana. Useimmiten hankintayksiköiden huutokaupan käyntiin on varattu yksi työpäivä ja itse huutokauppa ennen jatkoaikaa voi olla kestoltaan vain muutamman tunnin mittainen. Huutokaupan kiinteä aika voi olla esim. klo 9-12 eli kolme tuntia. Yhden vastaajan mielestä jopa tunti riittää, koska huudot tulevat yleensä vasta loppuminuuteilla. Pitkää aikaa huutokaupalle ei vastaajien mielestä kannata asettaa. Varsinaisen huutokaupan jälkeen oleva jatkoaika vaihteli myös paljon. Verensokerimittareiden huutokaupassa jatkoaika oli kestänyt alle tunnin ja pehmopapereiden hankinnassa se oli kestänyt vain 4 minuuttia. Tunnin jatkoaika on havaittu useimmissa hankintayksikössä sopivan mittaiseksi jatkoajaksi. Kaikki huutokaupat eivät edes mene jatkoajalle.

Yhdessä haastatellussa hankintayksikössä etenemisprosesseja kerrottiin olevan kahdenlaisia. Hankintaprosessi kyseisessä hankintayksikössä voidaan järjestää niin, että ensimmäinen kilpailutus tehdään esimerkiksi avoimella menettelyllä, jossa valitaan puitejärjestelyyn useita toimittajia. Tämän puitejärjestelyn sisällä tehdään sitten minikilpailutuksia sähköisellä huutokaupalla. Vaihtoehtoisesti he voivat tehdä myös niin, että ensimmäisessä vaiheessa valitaan huutokaupalla useampi toimittaja ja perustetaan puitejärjestely. Näin he olivat toimineet perustaessaan IT-laitteita koskevan puitejärjestelyn. Tähän puitejärjestelyyn he olivat valinneet kolme toimittajaa, joista paras sai olla vuoden ajan



niin kutsuttu ykköstoimittaja. Vuoden kuluttua he kilpailuttivat hankinnan uudestaan näiden kolmen tarjoajan välillä, jolloin oli mahdollisuus puitejärjestelyssä mukana olleilla kahdella muulla tarjoajalla päästä ykköstoimittajaksi. Kesto kokonaisuudessaan tälle puitejärjestelylle on neljä vuotta ja tuona aikana puitejärjestelyn sisällä tehdään 2-3 kilpailutusta huutokaupalla.

Prosessina huutokauppaa käyttäessä se ei haastateltujen hankintayksiköiden mielestä eroa normaalista hankinnasta. Huutokaupassa tehdään vertailut ja päätökset kuten muissakin menettelyissä. Huutokauppavaihe on vastaajien mukaan normaaliin hankintaan verraten se eroavuus, kun ensin valitaan toimittajat, jotka pääsevät huutokauppaan ja sitten käydään näiden kesken varsinainen huutokauppa.

Kysymys 3. Onko sähköisen huutokaupan käytössä ollut jotain ongelmia tai haasteita ja jos on, niin millaisia?

Erään hankintayksikön kahdessa huutokaupassa oli ollut ongelmia. Huutokaupassa, jossa oli tunnin jatko aika, tarjoaja pitkitti huutokauppaa antamalla aina uuden tarjouksen. Pitkittyminen johtui huutoja tehneestä henkilöstä, jonka tavoitteena oli saada hankintayksikköä keskeyttämään huutokauppa ja aloittamaan se alusta, jotta tarjoaja voisi parantaa asemiaan kisassa. Jatkoaikamahdollisuus ilman, että paransi tarjoustaan, aiheutti tässä kyseisessä huutokaupassa ongelman. Tietojärjestelmän sopimustoimittajan kanssa heidän tietojärjestelmänsä kehitettiin tämän tapauksen jälkeen siten, että omaa tarjousta pitää parantaa, jotta huutokauppa jatkuu jatkoajalla ja näin saadaan turha huutokaupan pitkittäminen vältettyä. Toinen esiin tullut ongelma koski monitoimilaitehankintaa, johon liittyy markkinaoikeuden tapaus (MAO:383/13). Ongelma kyseisessä huutokaupassa liittyi ilmenneeseen tekniseen vikaan. Muutoin huutokaupat ovat teknisesti toimineet suhteellisen hyvin. Kerran yhteys katkesi ja huutokauppa jouduttiin käynnistämään seuraavana päivänä uudelleen.

Ongelmia on ilmennyt silloin, jos huutokaupassa on asetettu liian pieni euro määräinen vähimmäisalennus. Tällöin huutokauppa on jatkunut aivan liian kauan. Vähimmäisalennus tuleekin asettaaärkeväksi ja jatko aika sopivan pituiseksi, ettei huutokauppa veny liian pitkäksi. Haastatteluissa tuli ilmi se, että

hankintayksiköissä oli ensimmäisissä huutokaupoissa laitettu liian pitkä aika huutokaupan kestolle ja tästä syystä se saattoi kestää jopa päiviä. Tästä opitun perusteella seuraavissa huutokaupoissa sen kesto on lyhennetty ja huutokauppa käydään yleensä yhden työpäivän aikana, joka nähdään hyvänä niin hankintayksikölle kuin tarjoajillekin. Erään haastatellun mielestä minimihuudon on oltava vähintään 1-2% parempi, jolla parantaa omaa huutoaan.

Mahdollisena riskinä nousi esiin se, jos hankintayksikölle tulee alihintainen tarjous. Tämä tulee hankintayksikön tiedostaa. Alihintaisuus on hyvin vaikea elementti. Joku tarjoaja voi haluta osallistua isompiin kokonaisuuksiin ja sitä varten ostaa referenssejä hankkimalla pienempiä kauppvoja tekemällä alihintaisia tarjouksia. Tällainen tarjoaja voi silti tehdä ison urakan sitten myöhemmin ihan hyvin mutta hankkii näitä referenssejä ehkä alihintaisillakin tarjouksilla.

Eräs haastateltava kertoi, että heillä on ollut yksi epäonnistunut huutokauppa, joka johtui siitä, että järjestys tuoteryhmästä käydyssä huutokaupassa oli väärä. Huutokaupan loppupäähän jätettiin vähemmän kiinnostavia tuoteryhmän kohteita, jolloin viimeisiin eriin ei saatu riittävästi tai lainkaan huutoja. Eräs haastatelluista arveli, ettei huutokauppa luultavasti sovi sosiaalialan kilpailutuksiin, joissa hinnan muodostus on työvoimavaltaista. Näihin kova hintakilpailu ei sovi, sillä esiin voisi tulla alihintaisia tarjouksia. Alihintainen tarjous työvoimavaltaisessa palveluhankinnassa voisi aiheuttaa ongelmatilanteen, koska tuolloin jouduttaisiin mitä luultavimmin hylkäämään sellainen tarjous.

Kysymys 4. Oletteko havainneet sähköisen huutokaupan käyttämisessä etuja? Jos olette, millaisia nämä edut ovat?

Taloudelliset edut ovat olleet merkittäviä varsinkin IT-hankinnoissa. Kun on verrattu sen hetkisen sopimustoimittajan hintaa huutokaupalla saatuihin hintoihin, säästöt ovat olleet todella suuria. On havaittu jopa 31%:n suuruista hinnan alenemista palvelin- ja tallennuslaitteissa. IT-alan hankinnoissa nähdään saatavan parhaat taloudelliset hyödyt. Suuria säästöjä on saatu myös sosiaali- ja terveysalan tarvikkeista kuten esimerkiksi verensokerimittareista, joista saatiin noin 1 miljoonan euron säästöt sopimuskaudella. Uusi sähköinen huutokauppa verensokerimittareista pudotti hintoja vielä entisestään verrattuna

edelliseen niistä käytyyn huutokauppaan. Huutokaupalla nähdään saatavan päivitettyt päivän hinnat niistä uusimmista tuotteista mitä ollaan hankkimassa. Tästä hyvänä esimerkkinä ovat matkapuhelimet ja niiden hinnoittelu.

Teknisen alan huutokaupoissa, kuten esimerkiksi kiinnitystarvikkeissa (mm. ruuvit) säästö on ollut vähäistä eli 0-10%. Vastaaja arvelee tämän johtuvan siitä, että toimittajien luottamus asiakkaan ostokurin pitämiseen on heikkoa. Tällä tarkoitetaan sitä, että yritykset eivät välttämättä luota siihen, että ruuveja haetaan vain heiltä. Toiseksi mahdolliseksi syyksi vastaaja arveli sen, ettei tämän alan toimijat ole ehkä vielä oppineet käymään huutokauppaa.

Eräs haastatelluista hankintayksiköistä hankkii monitoimilaitteita huutokaupalla joka vuosi. Näissä hankinnoissa hinnat ovat tulleet heidän näkemyksensä mukaan selvästi alaspäin. Vastaajien mukaan huutokauppa toimii hyvin niin kutsutuissa volyymituotteissa. Näissä valikoima on rajoitettu, eikä tarvitse huudattaa kymmeniä tuotteita vaan maksimissaan huutojen kohteena on 10-20 tuotetta.

Huutokauppa on vastaajien mielestä selkeä ja tehokas tapa hankkia, kun on vain sovittu valmiiksi kaikki tarvittavat ehdot, kuten esimerkiksi toimitusehdot. Etuna heidän mielestään on se, että tällä menettelyllä saadaan esiin niin sanotusti päivän viimeinen hinta ja saadaan hinnoista ylimääräinen ilma pois. Yksi haastatelluista totesi, että kun huutokauppaa verrataan perinteiseen puitejärjestelyyn esimerkiksi matkapuhelimista tai tietokoneista, voi tulla epäilyksi siitä, että hinnat eivät ole ihan kohdillaan perinteisessä puitejärjestelyssä. Huutokauppa sopii heidän mukaansa kaikenlaisiin hankintoihin.

Kun huutokauppa käydään laadullisilla tekijöillä, voidaan saada parasta mahdollista laatua tietyllä käytettävissä olevalla rahasummalla eli kuten ranskalaisella urakalla. Haastateltava arvelee, että julkisella puolella saataisiin tällä tavalla hyvää ja parempaa palvelua. Sähköinen huutokauppa on haastateltujen mielestä yksinkertainen menettely lainsäädännöllisestä näkökulmasta katsottuna ja teknisesti sen käyminen on suoraviivaista.

Taloudelliset hyödyt ovat selkeä etu huutokaupan käyttämiselle ja tämä tuli esiin kaikkien haastateltavien vastauksissa. Eräs vastaajista totesi, että taloudellisten etujen saavuttamisen määrittäminen ei ole kuitenkaan yksiselitteistä, sillä se riippuu siitä mihin hintaa vertaa. Tämän vertailukohdan löytäminen ei ole aina helppoa. Se, että huutokaupalla saatua hintaa verrataan alustavassa tarjouksessa olevaan hintaan, ei välttämättä kerro totuutta saavutetun säästön suuruudesta. Parempi tapa heidän mielestään on verrata huutokaupalla saavutettua hintaa aiemmin avoimella menettelyllä saatuun hintaan tai tiedossa olevaan markkinahintaan.

Haastatellut asiantuntijat ottivat esiin myös huutokaupan edun tarjoajien näkökulmasta. Tarjoajille selkeä etu on se, että peliä ei ole menetetty yhdellä annetulla hinnalla kuten esimerkiksi avoimessa kilpailutuksessa, vaan he voivat huutokaupassa parantaa tarjoustaan. Lisäksi tarjoajat saavat myös näkemystä omalle hinnoittelulleen, jos heillä on epävarmuutta siitä, mikä on markkinoiden niin sanottu päivän hinta kyseiselle tuotteelle tai palvelulle. Huutokaupassa hinnanmuodostus on täysin läpinäkyvää.

Kysymys 5. Kokemuksenne sähköisen huutokaupan käyttämisen työllistävyydestä osana hankintamenettelyä ja siinä havaitut muutokset sekä tulevaisuuden näkymät eli mielipiteenne siitä, minkä suuruiseen työllistävyyteen on mahdollista päästä?

Käytännössä hankintayksiköiden näkökulmasta sähköistä huutokauppaa ei nähty työllistävänä. Erään vastaajan mielestä työllistävintä on kuhunkin huutokaupaan sopivan vähimmäismuutoksen suuruuden löytäminen. Vähimmäismuutoksen on oltava tuntuva, mutta se ei saa vähentää huutohalukkuutta. Esimerkiksi laitteelle, joka maksaa vaikkapa 1000 euroa, vähimmäismuutos olisi oltava 1-2% sen hinnasta eli tässä tapauksessa 10-20 euroa. Käytännössä on pohdittava aina tapauskohtaisesti kulloinkin sopiva vähimmäismuutoksen suuruus.

Alustavien tarjousten jälkeen lähetetään kutsut, joiden lähettämisen jälkeen on odotettava vähintään kaksi arkipäivää ennen huutokaupan aloittamista. Tämän ei nähty pidentävän hankintaprosessia. Tarjoajien kelpoisuudet on

tarkastettava joka tapauksessa kuten muulloinkin. Huutokauppa osana hankintamenettelyä vie muutamia päiviä. Sillä saavutettavat taloudelliset hyödyt huomioon ottaen haastateltavat olivat sitä mieltä, että sen viemä aika ei ole peruste jättää sitä käyttämättä. Välipäätöksen tekeminen ja huutokauppakutsun lähettäminen eivät ole aikaa vieviä vaiheita. Huutokauppakutsu on järjestelmässä erittäin helppo lähettää huutokauppaan valituille.

Koulutus sähköisen huutokaupan käyttämiseen vie oman aikansa, mutta jos sen käyttö yleistyy ja tarjoajien kouluttaminen vähenee tai jopa poistuu, nopeutuu prosessi siltä osin ja työllistää sitten vähemmän. Hansel Oy kertoi olleensa tukena muiden hankintayksiköiden huutokaupoissa, mikä on työllistänyt heitä. Haastateltavat totesivat, että kun huutokaupan käynnistämiseen liittyviä asioita miettii ensimmäistä kertaa, se vie luonnollisesti aikaa mutta itse prosessina se ei ole työllistävämpi kuin muulla tavoin toteutettavat hankinnat. Itse asiassa hankintayksiköissä, joissa sähköistä huutokauppaa oli käytetty, oltiin yllättyneitä siitä, miten vähän se eroaa työllistävyudessa muihin hankintamenettelyihin nähden. He näkivät asian niin, että jos osaa tehdä hyvin perinteisen hankinnan ja käyttää sähköistä hankinnan työkalua, ei huutokaupan teko ole vaikeaa. Haastattelijat totesivat, että halu tehdä huutokauppoja osana hankintamenettelyä on lisääntynyt sen myötä, kun osaaminen on lisääntynyt ja kun on nähty sillä saavutetut taloudelliset hyödyt.

Kysymys 6. Näkemyksenne sähköisen huutokaupan käytön laajuudesta organisaationne tulevissa hankinnoissa?

Haastatteluissa tuli esiin se, että hankintayksiköissä on tarkoitus tehdä aktiivisesti jatkossa lisää huutokauppoja. Sähköinen huutokauppa on hankintayksikön näkemyksen mukaan oikeastaan ainoa lain sallima keino keskustella hinnoista toimittajan kanssa, joten tämä nähdään ehdottoman hyväksi keinoksi hinnoista keskusteluun eli tinkimiseen. Erään vastaajan mielestä on harmillista, että rakennusurakoiden hankkiminen sähköisellä huutokaupalla on tehty lainsäädännöllisin keinoin hankalaksi tai jopa kiellettyä. Jos näin ei olisi, niitä hankittaisiin jatkossakin huutokaupalla. Halukkuus laatukriteereiden käyttämiseen huutokaupassa hinnalla kilpailemisen sijasta tai sen rinnalla nousi myös esiin. IT- ja monitoimilaitteissa huutokauppaa kerrottiin aiottavan käyttää,

koska saavutetut säästöt näissä hankinnoissa ovat olleet niin suuret. Dynaamisen hankintajärjestelmän sisällä aiotaan kokeilla sähköistä huutokauppaa esimerkiksi IT-palveluhankinnoissa.

Olennaista huutokaupan onnistumisen kannalta erään vastaajan mukaan on se, että tehdään kunnollinen markkinakartoitus, eli selvitetään, löytyykö huutokaupalle potentiaalisia tarjoajia. Suomen markkinoita ajatellen tarjoajia ei välttämättä aina löydy riittävästi. Jotta huutokauppaa on järkevä käydä, tulee siinä olla mukana vähintään kolme tarjoajaa. Kun toimittajat ovat tiedossa, tekninen vuoropuhelu valmisteluvaiheessa on hyvin tärkeää, jotta taataan onnistunut huutokauppa. Eräs haastateltava mainitsi, että on mahdollista tehdä myös harjoitushuutokauppoja varsinaisen huutokaupan onnistumisen varmistamiseksi.

### 9.3 Haastattelukysymysten lisäksi esiin tulleet asiat

Haastattelukysymysten lisäksi tutkija pyysi haastateltavia kertomaan sellaista aiheeseen liittyvää, joka ei tullut välttämättä esiin varsinaisten haastattelukysymysten yhteydessä. Tässä kohdassa haastattelua haastateltavat kertoivat yritysiltä saamastaan palautteesta sekä muista aiheeseen liittyvistä ajatuksistaan. Yhden haastateltavan mielestä on tärkeää painottaa sitä, että vaikka huutokaupalla haetaan mahdollisimman halpaa hintaa, saadaan sillä myös laatua, sillä se otetaan huomioon asettamalla hankinnan kohteelle tarvittavan korkeat laatuksiteerit.

Jos huutokaupataan useampaa tuoteryhmää, on mietittävä tarkkaan, missä järjestyksessä ne kannattaa huutokaupata, että kaikille tuoteryhmille saadaan riittävästi osallistujia ja huutoja. Tuotteen tai palvelun on oltava ehdottoman yksiselitteinen. On ymmärrettävä, ettei yksiselitteisyys ole sama asia kuin yksinkertaisuus, joka tosin helpottaa huutokaupan käyntiä. Yksinkertaisesta hankinnan kohteesta nousi esimerkiksi tulostinpaperin hankinta. Vastaajien mielestä huutokaupan kohde voi olla hyvin monimutkainenkin.

Hankintayksiköt olivat saaneet toimittajilta hyvää palautetta ja jopa pyyntöjä sähköisen huutokaupan käymiseen. Tekniset murheet, kuten esimerkiksi huutokaupan keskeytyminen, oli tuonut luonnollisesti harmistunutta palautetta. Joskus hankintayksikössä on tullut tunne, että joku huutajista on pitkittänyt kiussallaan huutokauppaa, mikä on harmittanut muita huutajia ja heiltä on tullut siitä palautetta. Hankintayksiköissä nähdään, että vastustus sähköisiä huutokauppoja kohtaan on vähentynyt vuosien saatossa ja asenneilmasto on muuttunut myönteisemmäksi. Kun toimittajat tottuvat huutokaupan käyttämiseen, kuten esimerkiksi IT-hankinnoissa, tarjoajat valmistautuvat etukäteen huutokauppaan ja varmistavat miten alas voivat hinnoissaan mennä. Tämä on toimittajien vastuulla eli heidän tehtävänsä on selvittää se, millä hinnalla voivat tuotteitaan ja palveluitaan myydä huutokaupassa. Vaikka tarjoajien identiteetin suojaaminen ei ole sinänsä ongelma, tulee sitä ehdottomasti suojella hankintayksikön toimesta joka vaiheessa.

#### 9.4 Vastaukset dynaamisista hankintajärjestelmää koskeviin kysymyksiin

Tässä kappaleessa tuodaan esiin haastateltavien vastaukset sähköiseen huutokauppaan liittyviin kysymyksiin.

Kysymys 7. Millaisissa hankinnoissa ja kuinka paljon dynaamisista hankintajärjestelmää on käytetty?

Dynaamisten hankintajärjestelmien käytöstä oli kokemusta hankintayksiköstä riippuen vajaa vuosi tai muutama vuosi. Yhdessä hankintayksikössä on tällä hetkellä olemassa kolme dynaamisista hankintajärjestelmää, joista yksi on ollut vuoden verran käytössä. Näillä järjestelmillä on hankittu perusasiantuntijapalveluita kuten esimerkiksi viestinnän ja markkinoinnin palveluista mainostointipalveluita, kaavoitukseen ja ympäristösuunnitteluun liittyviä asiantuntijapalveluita sekä pilaantuneen maan konsultoinnin asiantuntijapalvelua. Eräs haastatelluista kertoi, että tavarahankinnoissa ei ole vielä käytetty dynaamisista hankintajärjestelmää, koska vielä ei ole tullut esiin sellaista hyvää kokonaisuutta, jota sillä voitaisiin hankkia. Asiantuntijapalveluiden hankinnassa he ovat havainneet hankintajärjestelmän olevan hyvä ja toimiva hankinnan työkalu.

Yhdessä hankintayksikössä on kilpailutettu ja otettu käyttöön dynaamisen hankintajärjestelmän kaltainen toimittajarekisteri. Kyse oli sosiaali- ja terveysthankinnasta, jossa sai käyttää omia hankintamenettelyitä ja koska hankintajärjestelmä ei soveltunut tähän sellaisenaan, kehiteltiin hankintayksikössä oma niin sanottu hybridimalli, jossa yhdistettiin dynaamista hankintajärjestelmää ja perinteistä puitejärjestelyä. Hankintajärjestelmää on käytetty myös eräänlaisena sateenvarjona, eli laajasti määriteltyjä hankintajärjestelmänä.

Yhdessä haastatelluista hankintayksiköistä hankintajärjestelmällä on hankittu maa- ja kiviainesta, rakennusmateriaaleja- ja tarvikkeita sekä louhintaurakoita. Hankintayksikössä, jossa järjestelmän käyttö aloitettiin alkuvuodesta 2016, todettiin, että lainsäädäntö oli tuolloin hyvin epäselvä dynaamisen hankintajärjestelmän osalta eikä oikeuskäytäntöäkään vielä ollut olemassa. Lisäksi hän totesi, että sähköisten järjestelmien käyttövaatimus oli tuolloin olemassa mutta niitä ei ollut tarjolla. He joutuivatkin tekemään nämä edellä mainitut hankintajärjestelmät sähköpostilla ja muilla sähköisillä välineillä, kun ei ollut olemassa lain edellyttämiä sähköisiä järjestelmiä. Erään hankintayksikön kuljetuspalveluita koskevassa hankintajärjestelmässä on käytössä sähköiset luettelot. Ne helpottavat vastaajan mielestä molempien osapuolten työtä. Myös virheiden riski poistuu molemmilta, kun käytössä on määrämuotoinen sähköinen luettelo.

Kysymys 8. Millainen on organisaationne dynaamisen hankintajärjestelmän etenemisprosessi perustamisesta päättymiseen?

Haastattelun kohteena olevan kaupungin hankintatoiminta on hajautettu siten, ettei heillä ole olemassa omaa keskitettyä hankintayksikköä vaan hankinnoissa käytetään kuntaomisteisen yhteishankintayksikkö Monetra Oy:n palveluita. Dynaamiseen hankintajärjestelmän prosessissa heidän avullaan tehdään perustamisvaiheen spesifikaatio, asioiden koostaminen kilpailutusjärjestelmään, kilpailutusvaiheen organisointi, tarjoajaehdokkaiden vertailu ja soveltuvuusvaatimusten tarkastaminen. Toimialakohtaiset asiantuntijahankinnat tehdään toimialojen toimesta itse, mutta silloinkin käytetään jonkin verran apuna yhteishankintayksikön voimavaroja.



Toisessa hankintayksikössä hankinnan suunnitteluvaiheessa tarjotaan juristin kanssa hankinnan kohteen tarvitsijalle hankintamenettelyksi hankintajärjestelmää, koska on havaittu, miten hyvin se toimii. Alussa pohditaan kilpailutuksen logiikkaa ja voidaan perustaa tiimi. Suunnitteluvaiheessa hankinta jaetaan omiin luokkiin, joille asetetaan soveltuvuusvaatimukset. Tässä vaiheessa valmistellaan hankinnan kokonaisuutta huolellisesti. Kun suunnitteluvaihe on valmis, laitetaan osallistumispyyntö HILMA-palveluun. Prosessi etenee lain säätämällä tavalla. Hankintayksikössä ollaan huolellisesti laadittu sopimusluonnokset dynaamiseen hankintajärjestelmään. Näissä on tarkalleen määritelty sopimusehdot, kuten esimerkiksi sopimusvastuut. Varsinainen kilpailutus on keskittynyt hintojen kyselyyn ja tarjousaika on voitu asettaa hyvin lyhyeksi.

Kysymys 9. Onko dynaamisen hankintajärjestelmän käytössä ollut jotain ongelmia tai haasteita ja jos on, niin millaisia?

Sähköisen tietojärjestelmän taipuminen monimutkaiseen hankintaan on nähty haastavaksi. Haastateltavat totesivat, että palveluntarjoajan tietojärjestelmä nähdään keskeneräiseksi ja puutteelliseksi eikä sen näin ollen toimi riittävän hyvin vaan vaatii vielä kehittämistä. Sähköisen tietojärjestelmän käyttö on työllistänyt hyvin paljon myös siksi, ettei se toimi täysin sähköisesti. Esimerkiksi tarjousten täsmentämispyyntöjä ei voi sen kautta pyytää tällä hetkellä lainkaan vaan ne on pyydettävä sähköpostilla. Tämä ei ole lainsäädännön sähköiselle viestinvaihdolle asettamien vaatimusten mukaista.

Tarjouksen kohdentaminen tietylle luokalle ei myöskään ole mahdollista. Tarjouspyynnön nimeen joudutaan liittämään sen luokan nimi, johon tarjouspyyntöjä pyydetään, koska järjestelmässä ei voi tällä hetkellä kohdentaa tarjouspyyntöä tiettyyn osaan, kuten esimerkiksi puitejärjestelystä tehtävissä kilpailutuksissa. Tästä syystä saapuneet tarjoukset joudutaan tarkastelemaan erittäin tarkasti sen osalta, että ne on annettu juuri siihen luokkaan, johon niitä on pyydetty ja vain niiltä tarjoajien osalta, jotka on hyväksytty kyseessä olevan osan osallistujiksi. Osallistumishakemusten vertailutaulukkoa ei saada järjestelmästä vaan ne joudutaan avaamaan yksitellen. Tähän arvellaan syyksi suurta hakemusten määrää, joka tällä hankintayksiköllä oli noin 450 kappaletta.

Aikataulu nähtiin jossain hankintayksikössä haasteeksi, koska esimerkiksi rikosrekisteriotteiden tarkastaminen sekä muut alkuvaiheessa tehtävät tarkastukset voivat viedä paljonkin aikaa. He totesivatkin, että aikataulut ovat lain säätäjän puolelta ehkä jopa liian tiukat. Hankintalaki edellyttää, että osallistumishakemukset tulee käsitellä 10 päivän kuluessa, erityisestä syystä 15 päivässä. Jos hakemuksia on kymmeniä, nämä lain asettamat aikamäärät tuntuvat aivan liian tiukoilta, kun lisäksi otetaan huomioon mahdolliseen lautakuntakäsittelyyn tarvittava aika. Lautakuntakäsittelyn lisäksi aikaa vievät tiedoksi- anto- ja muutoksenhaku-aika, joiden jälkeen itse kilpailutuksia lainvoimaisella hankintajärjestelmällä vasta voidaan tehdä. Hankintalain asettamassa osallistumishakemusten käsittelyaikataulussa pysyminen voi siten olla haasteellista.

Yhtenä haasteena nähdään henkilöresurssien riittävyys. Tarjouspyynnön laadinta, kokonaisuuden huolellinen valmistelu ja osallistumisvaatimusten määrittäminen huolella vievät aikaa. Tästä syystä on seurattava aktiivisesti saapuvien osallistumishakemusten määrää tai tarjouspyyntöä katsoneiden määrää, jotta osataan paremmin ennakoida tarvittavien resurssien määrää. Silti viimeinen tunti osallistumishakemusten jättämiseen voi vielä yllättää, koska sen aikana voi tulla runsaasti lisää osallistujahakemuksia. Tässä alkuselvittelyssä auttaa yhteishankintayksikkö. Myöhemmin resurssien tarvetta on osattu mitoitaa paremmin, kun on kertynyt kokemusta hankintajärjestelmien perustamisesta. Kun osaamista on karttunut, on voitu enemmän myös toimia sijaisena tilanteissa, joissa toinen hankkija on vaikkapa jäänyt sairauslomalle. Tässä on huomattu se, ettei asioiden tule olla yhden osaajan varassa myöskään dynaamisen hankintajärjestelmän eri vaiheissa, vaan tähän menettelyyn on varattava riittävästi tekijöitä jo alusta saakka.

Koska hankintajärjestelmän kesto voi olla pitkäkin eli useamman vuoden mittainen, pitää miettiä hyvin tarkasti etukäteen erinäisiä seikkoja siltä varalta, jos hankintajärjestelmän aikana tapahtuu muutoksia, ettei nämä muutokset vaaranna sen olemassaoloa. Tämä nähdään hankintajärjestelmän käytössä yhtenä haasteena. Paljon pohdintaa on aiheuttanut mahdolliset organisaatioon tai järjestelmiin tulevat muutokset, kuten esimerkiksi tietojärjestelmäpalvelun toimittajan vaihtuminen, niin mitä tehdään näissä tilanteissa? Joudutaanko

aloittamaan kaikki alusta eli perustamaan uudelleen koko dynaaminen hankintajärjestelmä? Pohdintaa on herättänyt se, miten luodaan pelisäännöt sen varalta, jos yrittäjä menee vaikkapa konkurssiin kesken dynaamisen hankintajärjestelmän tai jos tulee jostain toimittajasta reklamaatioita - miten toimitaan siinä tilanteessa?

Perustamisessa perustietojen laatiminen ja suunnittelu on työläin vaihe. On yritettävä miettiä sitä, mitä tullaan hankkimaan järjestelmän sisällä esimerkiksi viiden vuoden kuluttua ja miten tullaan reagoimaan tuleviin muutoksiin. Erään hankintayksikön näkökulmasta työläin hankintamenettelyn vaihe on osallistumishakemusten läpi käyminen. Osallistumishakemuksia on tullut viestintä- ja markkinointipalveluun ja yleissuunnitteluun jopa useita kymmeniä. Lisäksi saatuihin hakemuksiin on jouduttu myös pyytämään paljon täsmennyksiä. Tässä vaiheessa myös tilaajavastuutietojen ja rikosrekisteriotteiden tarkastamiset työllistävät hankintayksikköä. Ongelmaksi on havaittu myös se, milloin pitäisi tarkastaa uudelleen tarjoajien soveltuvuudet. Suuri satojen osallistumishakemusten massa ei siihen houkuttele. Laki ei määrittele sitä, milloin soveltuvuusvaatimukset tulisi tarkastaa uudelleen ja tästä on hankintayksikössä ollut paljon pohdintaa.

Dynaamisessa hankintajärjestelmässä on kilpailutettava joka ikinen hankinta summasta riippumatta. Näin on tosin myös sellaisessa perinteisessä puitejärjestelyssä, jossa sen kaikkia ehtoja ei ole vahvistettu. Tarjousten jättämiselle on hankintalain mukaisesti annettava aikaa vähintään 10 vuorokautta. Tämä on ollut henkinen haaste hankinnan tekijöille ja asiantuntijoille, jotka tottuneet perinteiseen puitejärjestelyyn, jossa ei ole lailla säädeltyä vähimmäisaikaa tarjousten jättämiselle ja tarjoukset on voitu pyytää tätä lyhyemmässä ajassa. Jokaisen hankinnan kilpailuttaminen on työlästä ja hidasta.

Hansel Oy:stä kerrottiin, että pienhankinnoissa tämä työllistävyys on havaittu ongelmallisena ja nyt pohditaankin sitä, miten nämä hankinnat voitaisiin tehdä lain sallimissa rajoissa nykyistä ketterämmin. On kehitelty mallia, jossa hankintajärjestelmään hyväksytyistä toimittajista tehtäisiin oma pienhankintojen toimittajalistaus sekä hankintajärjestelmään niin kutsuttu pienhankintaosio,

jonka kautta olisi mahdollista tehdä suoraan arvoltaan pieniä, kansalliset kynysarvot alittavia hankintoja. Tälle pienhankintalistalle ilmoittautuisivat ne hankintajärjestelmän toimittajat, jotka ovat halukkaita ottamaan osaa myös arvoltaan pieniin hankintoihin.

Joissain tietynkaltaisten tuotteiden kentässä, jossa on hyvin laaja tuotevalikoima, kuten esimerkiksi rakennustuotteet, aiheuttaa omat haasteensa se, miten laatia pelisäännöt siten, että voidaan ostaa tulevaisuudessa jotain tuotetta, josta ei ole vielä sillä hetkellä tietoa. Eli toisin sanoen, miten laaditaan ehdot, jotka toimivat myös tulevaisuuden hankinnoissa? Kun tämä perustamisvaiheeseen liittyvä pohdintatyö on tehty, hankintajärjestelmällä hankkiminen on vastaajien mukaan helppoa ja vaivatonta. Kun tietojärjestelmään tekee pohjan, sitä voi käyttää nopeasti uusiin minikilpailutuksiin, jolloin aikaa ja resursseja säästyy merkittävästi. Hankintayksikön mielestä kannattaa ehdottomasti kysyä neuvoa muilta osajilta, ettei tee huonoa hankintajärjestelmää. Nähtiin, että koulutukset olisivat erittäin tervetulleita, jotta osaa laatia dynaamisen hankintajärjestelmän mahdollisimman hyvin niin, ettei siitä seuraa ongelmia.

Riskinä voi olla, että tarjoajat eivät tiedä mistä on kyse, koska dynaaminen hankintajärjestelmä on heille niin uusi tapa toimia ja näin ollen se vaatii paljon tarjoajien kouluttamista. Hankintayksiköiden toimesta on järjestetty yleisiä infotilaisuuksia hankintajärjestelmästä ja sen toiminnasta tarjoajien näkökulmasta ja heitä on kutsuttu näihin tiedotustilaisuuksiin. Erään hankintayksikön suurimpana ongelmana on ollut tarjoajakentän osaamattomuus osallistua järjestelmään ja kilpailutuksiin. On tullut esiin ongelmia tietokoneen käyttämisessä tai siinä, ettei sellaista tarjoajalla edes ole. Hankintayksikkö onkin tarjonnut runsaasti koulutusta tarjoajaehdokkaille dynaamisen hankintajärjestelmän käytöstä. Osallistumishakemuksen antaneet yrittäjät olivat myös laajalti luulleet, että se on samalla myös varsinainen tarjous. Tämä ei ole ihme, sillä taksilain uudistus mullisti kyseisellä alalla toimivien työn tekemisen, kun vahvan sääntelyn sijaan heidät kohtasi yhtäkkiä avoin markkinatalous ja taksa-reista tuli yrittäjiä, jotka joutuvat omaksumaan kilpailutuksiin osallistumiseen liittyviä seikkoja. Hankintayksikössä onkin jouduttu tekemään muutama täydennyskilpailutus järjestelmän käytössä kohdanneiden ongelmien vuoksi.

Kysymys 10. Oletteko havainneet dynaamisen hankintajärjestelmän käyttämisessä etuja? Jos olette, millaisia nämä edut ovat?

Dynaamisessa hankintajärjestelmässä yhdistyvät perinteisen puitejärjestelyn hyvät puolet ja markkinoiden avoimuus. Sen hyvinä puolina nähdään sen tasavertaisuus, puolueettomuus sekä se, että se ruokkii kilpailua. Siinä saadaan mukaan pienempiä toimijoita, joista ei ole aiemmin kuultukaan. Paikallistoimijoiden mukaan tulo kilpailutuksiin dynaamisen hankintajärjestelmän myötä nähdään erittäin positiivisena. Järjestelmän avulla hankintayksiköissä on löydetty loistavia tekijöitä ja yrityksiä palveluiden tuottajiksi. Nämä pienemmät toimijat on havaittu yhteistyössä myös joustavammiksi. Hankintajärjestelmän etuina nähdään myös se, että pienemmät yritykset voivat osallistua kilpailutuksiin myös ryhmittyminä.

Eräs hankintayksikkö sai valokuvauspalveluihin hankintajärjestelmän avulla mukaan pieniä paikallisia yrittäjiä entisten kahden suuren toimijan sijaan, mikä on koettu erittäin hyväksi asiaksi. Näillä isoilla toimijoilla oli nähty haittapuolena isot hinnat ja isot omat näkemykset yhteistyöhön liittyvistä asioista. Tämä on tuonut mukanaan uutta mielekkyyttä itse hankintaan, kun tietää, että tarjousten mukana voidaan saada loistavia tekijöitä ja yrityksiä. Heiltä on saatu ideoita myös muuhun toiminnan kehittämiseen kuin juuri kyseiseen hankintaan.

Dynaaminen hankintajärjestelmä on aiheuttanut markkinoilla suuren kohinan ja isommat toimijat ovat joutuneet miettimään tarjousprosessiaan uudesta näkökulmasta sekä miettimään ehkä eri tavalla osallistumishakemusten tai tarjousten jättämistään. Hankintaa tekevien keskuudessa on havaittu, että dynaamisen hankintajärjestelmän käytössä saadut hyvät kokemukset ovat innostaneet tekijöitä, ja halukkuus tehdä lisää hankintoja hankintajärjestelmällä on lisääntynyt. Vastaajien keskuudessa oletetaan, että hinnat ovat päivän hintoja enemmän tässä hankintajärjestelmässä kuin perinteisessä puitejärjestelyssä, mutta samalla todetaan, että niitä on vaikea verrata tai tietää varmuudella, miten hinnat käyttäytyvät.

Dynaamisen hankintajärjestelmän nähdään lisäävän kilpailua ja pakottavan isompia toimijoita miettimään palveluketjuaan paremmaksi, jotta pärjäävät tarjouskilpailuissa pienempien toimijoiden kanssa. Asiantuntijoilta, joiden hankintoja on kilpailutettu, on saatu runsaasti positiivista palautetta ja tämä on lisännyt asiantuntijoiden halukkuutta tehdä hankintoja hankintajärjestelmällä perinteisen puitejärjestelyn sijaan. Järjestelmä on kehittänyt myös hankintayksikön omien asiantuntijoiden omaa työtä ja osaamista, koska uusien palveluntarjoajien mukana on tullut uusia ideoita ja näkökulmia. Onkin todettu, että tämä hankintamenetelmä kehittää koko organisaation toimintaa. Lisäksi nähdään, että hankintajärjestelmä edistää paikallisten pienten, keskisuurten ja mikroyri-tysten liiketoimintaa mikä on erittäin tervetullutta ja kaikkien etu, ettei toimijoiksi valikoidu aina suuret toimijat ja näin markkina saadaan oikeasti toimimaan.

Hankintayksikkö joutuu miettimään hankintajärjestelmän käytön yhteydessä tarkemmin omaa sekä markkinoiden toimintaa eli jopa omaa strategiaansa tulevaisuudessa. Se, että näitä asioita mietitään, nähdään hyvänä asiana. Hankintajärjestelmä luo markkinoille avoimuutta ja läpinäkyvyyttä, kun markkinaa ei lukita tietyksi ajaksi vaan sinne pääsee mukaan sen keston ajan. Jos ensin häviää jonkin järjestelmän sisällä pidetyn kilpailutuksen, voi voittaa toisella kerralla. Kommunikointi tarjoajakentän kanssa on tärkeää ja tarjoajat ovatkin olleet tyytyväisiä siitä, että sitä on järjestetty.

Hankintajärjestelmä helpottaa tarjoajien työtä siinä vaiheessa, kun se on valmis. Etuna nähdään sen nopeus eli se, että tarjouspyyntöjä voidaan julkaista nopealla aikataululla hankintajärjestelmän sisällä. Se, ettei siinä rajoiteta osallistujia, on etu ja vaikka uusia toimittajia tulee mukaan tai vanhoja poistuu, ei järjestelmä kaadu siihen. Hankintayksikössä on pyritty tekemään pitkiä hankintajärjestelmiä ja ilmoituksella niiden pituutta voidaan halutessa jatkaa vaivattomasti. Dynaamisella hankintajärjestelmällä pystyy vaikuttamaan erittäin paljon hankintojen aikataulutukseen eli sen avulla voidaan tehdä kireässä aikataulussa nopeammin hankintoja. Etuna nähtiin myös se, että kun hankintayksikköön tulee uusi työntekijä, pääsee hän helposti tekemään kilpailutuksen, kun valmis hankintajärjestelmä sopimusehtoineen ja mallipohjineen on valmiina.

Hankintajärjestelmä mahdollistaa sen, että uusia toimittajia voi päästä mukaan järjestelmään, mikä ei olisi mahdollista perinteisessä puitejärjestelyssä. Järjestelmä helpottaa tarjoajien työtä, kun sopimusehdot on alussa sovittu ja tarjoajalle entuudestaan tuttuja ehtoja järjestelmän sisällä. Tästä on etua myös hankintayksikölle. Kilpailuttamisen vaihe hankintajärjestelmän sisällä on helppoa ja virtaviivaista, kun kaikki tarvittavat tiedot, minimivaatimukset sekä soveltuvuusvaatimukset ovat järjestelmässä valmiina.

Erääseen haastattelussa esiin tulleeseen hankintajärjestelmään on tällä hetkellä hyväksytyinä tarjoajina 450 liikenteenharjoittajaa eli on saatu kattava verkosto, mikä nähdään järjestelmän käytön etuna. Lisäksi etuna nähdään se, että ne, jotka ovat liittyneet mukaan, saavat tiedon kilpailutuksista helposti, kun tieto lähtee heille automaattisesti. Hankintajärjestelmä on havaittu käteväksi käyttää muuhunkin tiedottamiseen, kuten esimerkiksi sopimusmuutoksista ilmoittamiseen.

Hankintajärjestelmä on tarjoajille turvallinen, koska heidän ei tarvitse lukea joka kerta sopimusehtoja läpi koska ne ovat jokaisessa minikilpailutuksessa samat, jotka on sovittu järjestelmän alussa. Varsinkin pienempien yritysten kohdalla tämä korostuu, koska ne eivät ole välttämättä sopimusasioiden asiantuntijoita. Kun kaikki kilpailutukset pohjautuvat samaan sopimukseen, vähentää tämä riskiä tarjoajilta. Toinen etu se, että voi jättää osallistumishakemuksen aina uudestaan. Yritykset voivat hakea hankintajärjestelmään mukaan sen voimassaolo ajan. Se, ettei se ole suljettu järjestelmä kuten perinteinen puitejärjestely, on ehdottomasti hankintajärjestelmän etu. Hankintayksikön ja tarjoajankin kannalta hyvää on se, ettei hylättyjä tarjouksia varsinaisen kilpailutuksen aikana tule.

Kysymys 11. Kokemuksenne dynaamisen hankintajärjestelmän työllistäväydestä osana hankintamenettelyä ja siinä havaitut muutokset sekä tulevaisuuden näkymät eli mielipiteenne siitä, minkä suuruiseen työllistäväyteen on mahdollista päästä?

Alussa hankintajärjestelmä on työllistänyt paljon osallistumishakemusten käsittelyssä ja tarjoajille järjestettyjen infotilaisuuksien muodossa. Uuden opettelu on vienyt enemmän aikaa mutta hankintajärjestelmän käytöllä osana hankintaprosessia ei ole suurta eroa muuhun hankintamenettelyyn työllistävyden näkökulmasta. Jos lähdetäisiin kilpailuttamaan ihan uutta hankintaa, pidettäisiin siinä silti vuoropuhelu tarjoajakentän kanssa, hankittiinpa se käyttämällä dynaamista hankintajärjestelmää tai ei. Kun sopimusehdot on järjestelmän perustamisvaiheessa laadittu valmiiksi, voidaan keskittyä määrittelemään vain itse hankintaa, jolloin hankintaprosessi nopeutuu kovastikin, kun alkuvaiheessa sopimusehtoihin liittyvät asiat on määritelty.

Osallistumishakemusten läpikäyminen ja hylkäyspäätösten tekeminen ovat erittäin työllistäviä, paljon resursseja tarvitsevia vaiheita tässä hankintamenettelyssä. Tietojärjestelmän käytössä oli alussa todella iso työ ja se työllisti hankintayksikössä erittäin paljon. Alkuhankaluuksien jälkeen dynaamisen hankintajärjestelmän käytöstä on tullut sujuvampaa ja joutuisampaa kuitenkin suhteellisen nopeasti. Kun alkuvaiheesta on päästy, on sen havaittu olevan todella hyvä keino tehdä hankintoja. Jatkossa työllistävyden nähdään olevan pienempää, kun resursseja tarvitaan vain lähinnä tarjousten läpikäymiseen. Yrittäjäkentällä tulee varmaankin olemaan vaihtuvuutta ja sen myötä tarjoajaehdokkaiden kouluttaminen ja tiedottaminen tulee luultavasti työllistämään jonkin verran. Järjestelmän käytön aiheuttama työllistävyys voi helpottaa, jos tietojärjestelmän toimittaja tekee parannuksia tarjoamaansa palveluun.

Kysymys 12. Näkemyksenne dynaamisen hankintajärjestelmän käytön laajuudesta organisaationne tulevissa hankinnoissa?

Haastatellut henkilöt olivat kaikki sitä mieltä, että dynaamista hankintajärjestelmää tullaan käyttämään jatkossakin asiantuntijapalveluiden hankinnassa johtuen järjestelmän mukanaan tuomista eduista verrattuna perinteiseen puittejärjestelyyn sekä kentältä saadusta hyvästä palautteesta. Käytön jatkamiseen kannustavat myös hankintayksikössä karttunut osaaminen ja se, että ohjelman puutteellisuuksiin on keksitty omat toimivat menetelmät. Kaikkiin hankintoihin tämä järjestelmä ei sovellu, kuten esimerkiksi kunnan kaava-suunnittelun hankintaan, jossa on kyseessä pitkäjänteinen kumppanuus yhden



toimijan kanssa. Hankintayksiköissä arvellaan, että käyttö varmasti lisääntyy koko ajan kaupungin hankintatoimessa ja markkinoilla muutenkin. Trendi on perinteisestä puitejärjestelystä dynaamisen hankintajärjestelmän suuntaan, koska sillä luodaan kilpailua eikä hintoja lyödä lukkoon, koska että hinnat elävät. Hankintajärjestelmä sopisi erään haastateltavan mielestä ehkä paremmin muuhun kuin henkilökuljetuksen hankintaan, esimerkiksi vaikkapa kalustehankintaan.

### 9.5 Haastattelukysymysten lisäksi esiin tulleet asiat

Haastatteluiden yhteydessä vastaajat kertoivat haastattelukysymysten lisäksi jotain aiheeseen liittyviä ajatuksiaan ja kokemuksiaan, kuten esimerkiksi yrityksiltä saamastaan palautteesta. Haastatellut kertoivat, että toimittajat eivät ole antaneet järjestelmän heikkoudesta palautetta, koska heille päin järjestelmä toimii hyvin, kun vain laatii osallistumishakemusta tai tarjousta ohjeiden mukaisesti. Puutteena he näkevät tarjouspalvelussa sen, etteivät tarjoajat selkeästi näe sitä, mihin eri palveluluokkiin he ovat jättäneet tarjouksia, koska ne näkyvät järjestelmässä ”niputettuina” eivätkä erillisinä omissa osissaan.

Osallistujaehdokkaat ovat moittineet jonkin verran sitä, että lisäselvityksiä pitää antaa osallistumishakemusten vertailuvaiheessa (lain vaatimus), koska se teettää heillä ylimääräistä työtä. Näitä ovat esimerkiksi tilaajavastuutiedot ja rekisteriotteet. Rekisteriotteita ei saa toimittaa sähköisesti, eikä niistä saa ottaa kopioita, joita toimittaa eri hankintayksiköille, joten useat toimittajat joutuvat käymään paikan päällä näyttämässä ne hankintayksilölle. Tämä tosin koskee muitakin hankintamenettelyjä, kuten esimerkiksi puitejärjestelyjä.

Jos järjestelmä on laaja, kuten esim. rakennusmateriaaleissa, niin silloin voi tulla palautetta siitä, jos hankintayksikkö ei hanki kaikkia niihin kuuluvia tuotteita. Jos CPV-koodi kattaa hyvin paljon tuotteita, näin voi käydä. On tullut runsaasti palautetta siitä, että hankintayksikön suorittamat kilpailutukset eivät toimi ja palvelu, jota on tuotettu, ei enää toimi. Tämän palautteen antaneet ammattiautoilijat eivät ymmärtäneet dynaamista hankintajärjestelmää, mikä

aiheutti heissä hämmennystä ja jopa suoraa suuttumusta, koska heillä oli vahva pelko siitä, että heidän elantonsa on uhattuna. Lisäksi tuli jopa hankintaoikeuspyyntöjä ja markkinaoikeusjuttukin.

Haastatteluissa nousi esiin pohdintaa liittyen hankintajärjestelmän vähäiseen käyttöön tai siihen, ettei sitä käytetä vielä useissa hankintayksiköissä lainkaan. Syyksi arveltiin uskalluksen puutetta alkaa kokeilemaan hankintajärjestelmää tai arveltiin, että syynä voi olla myös resurssien puute. Jos hankintoja tehdään muun työn ohessa, ei välttämättä ole osaamistakaan. Näin ainakin pienissä kunnissa, joissa on hyvin vähän resursseja hankintojen tekemiseen. Olisikin suotavaa, että isot menisivät edeltä ja pienet voisivat kopioida perässä hyviä käytänteitä ja pääsisivät myös mukaan uusiin hankintamenettelyihin eli dynaamiseen hankintajärjestelmään ja sähköiseen huutokauppaan. Hankintajärjestelmää käyttäneet haastateltavat olivat sitä mieltä, että olisi kaikkien kannalta hyvä asia, että julkisia varoja käytettäisiin tehokkaasti ja heidän mielestään se voisi olla hankintajärjestelmää käyttämällä mahdollista.

Haastattelija kysyi haastateltavilta, miksi he eivät vielä käytä sähköistä huutokauppaa osana hankintamenettelyä. Eräs vastaajista totesi, että sitä voitaisiin kokeilla mutta pitäisi ensin tunnistaa se mihin hankintaan se sopii. Toinen vastaajista kertoi, että hallintokunnat tekevät pääasiassa sellaisia asiantuntijapalveluhankintoja, joihin sähköinen huutokauppa ei sovellu ja tästä syystä sen käyttöön ei ole ryhdytty. Yhdessä hankintayksikössä on joskus järjestetty yksi pankkipalveluihin liittynyt sähköinen huutokauppa, johon ei saatu yhtään huuttoa. Nyt hankintayksikössä on ollut puhetta sähköisen huutokaupan järjestämisestä mutta vielä ei ole käsitystä siitä, millaiseen hankintaan sitä ehkä tul-taisiin kokeilemaan. Hankintayksikössä on kyllä havaittu olevan halukkuutta sähköisen huutokaupan kokeilemiseen.

## 9.6 Sähköisen huutokaupan käymisessä huomioitavat seikat

Luvussa 7 on kuvattu sähköisen huutokaupan vaiheet ja niiden sääntely, jota tulee noudattaa sen eri vaiheissa. Tämän lisäksi on hyvä huomioida sen

käymiseen liittyviä muita seikkoja, jotka ovat nousseet esiin opinnäytetyön empiirisessä osuudessa ja huomioida niitä myös Puolustusvoimille laadittavassa ohjeistuksessa (Liite 1). Huutokauppa on selkeintä käydä pelkällä hinnalla mutta se voidaan käydä myös niin sanottuna pistehuutokauppana, jossa hintatekijöiden lisäksi huudon kohteena on laatutekijöitä. Koska laatukomponenttien rakentaminen huutokaupan kohteeksi on hyvin haastavaa, ei näitä huutokauppoja juurikaan kannata tehdä, vaan käydä huutokauppa ainoastaan hinnalla. Laatupisteiden käytössä on noudatettava varovaisuutta eivätkä ne saa olla huutokaupan kohteena olevassa tavarassa tai palvelussa liian suuressa roolissa, jolloin vaarana on, ettei huutokauppaan saada riittävästi kilpailijoita. Huutokaupan kohteena olevan tuotteen tai palvelun on oltava ehdottoman yksiselitteinen. On syytä muistaa, ettei yksiselitteisyys ole sama asia kuin yksinkertaisuus, joka tietysti helpottaa huutokaupan käymistä. Huutokaupan kohde voi siis olla monimutkainenkin.

Huutokaupan kesto on järkevintä asettaa aika lyhyeksi eli 1-2 tunnin mittaiseksi, jos ei tarvitse huomioida tarjoajien tarvitsemaa aikaa hintaneuvottelulle laitevalmistajien kanssa huutokaupan käydessä. Huudot tulevat helposti vasta huutokaupan loppupuolella, joten ei ole järkevää tehdä siitä useiden tuntien mittaista. Myös mahdollinen jatkoaika kannattaa määritellä lyhyeksi kuten esimerkiksi 30 minuutin mittaiseksi. Huutokaupan pitkittyminen tulee estää asettamalla huudoille tarvittavan suuri vähimmäisalennus. Tämän vähimmäismuutoksen on oltava tuntuva, mutta se ei saa toisaalta olla liian suuri, jolloin se voi vähentää tarjoajien huutohalukkuutta.

Sähköinen huutokauppa on altis teknisille ongelmille, joten hankintayksikön on syytä varautua myös siihen, että huutokauppa saatetaan joutua näissä tilanteissa keskeyttämään ja järjestämään uudelleen, kun tekninen ongelma on korjaantunut. Hankintayksikön tulee tiedostaa myös alihintaisen tarjouksen mahdollisuus. Joku tarjoaja voi haluta osallistua isompiin kokonaisuuksiin ja sitä silmällä pitäen kerää referenssejä hankkimalla pienempiä kauppoja tekemällä alihintaisia tarjouksia. Ennen huutokaupan aloittamista tulee myös pohdita tuoteryhmien asettamisesta huutokaupan kohteiksi siinä järjestyksessä,

että saa huutoja myös viimeisiin tuoteryhmiin tai tuotteisiin eli sijoittaa mielenkiintoisimmat kohteet huutokaupan loppupuolelle.

Huutokauppaa voidaan käyttää osana hankintamenettelyä monin tavoin. Esi-merkiksi siten, että ensimmäinen kilpailutus tehdään avoimella menettelyllä, jossa valitaan puitejärjestelyyn useita toimittajia. Puitejärjestelyn sisällä tehdään minikilpailutuksia sähköisellä huutokaupalla. Vaihtoehtoisesti voidaan tehdä myös niin, että ensimmäisessä vaiheessa valitaan huutokaupalla useampi toimittaja ja perustetaan puitejärjestely. Puitejärjestelyssä paras toimittaja saa olla vuoden ajan niin kutsuttu ykköstoimittaja. Vuoden kuluttua hankinta kilpailutetaan uudestaan näiden puitejärjestelyn sisällä, jolloin siinä mukana olevilla muilla toimittajilla on mahdollisuus päästä ykköstoimittajaksi seuraavan vuoden ajaksi.

#### 9.7 Dynaamisen hankintajärjestelmän käytössä huomioitavat seikat

Luvussa 8 on kuvattu dynaamisen hankintajärjestelmän vaiheet sekä sen sääntely. Tässä kappaleessa tuodaan esille opinnäytetyön empiirisessä osuudessa esille tulleet asiat siitä huolimatta, että osana tutkimusta ei tehdä ohjeistusta hankintajärjestelmän käytöstä Puolustusvoimille. Esille tulleet asiat on syytä kuitenkin tuoda tässä kappaleessa esille, koska ne vaikuttavat vahvasti päätökseen olla perustamatta omia hankintajärjestelmiä Puolustusvoimissa.

Sähköisen tietojärjestelmän taipuminen monimutkaiseen hankintaan voi koitua haasteeksi. Tietojärjestelmän keskeneräisyys hankaloittaa hankinnan virtaviivaista tekemistä. Tarjouksen kohdentaminen tietylle luokalle ei ole mahdollista. Tarjoukset joudutaan tarkastelemaan erittäin tarkasti sen osalta, että ne on annettu juuri siihen luokkaan, johon niitä on pyydetty ja vain niiltä tarjoajien osalta, jotka on hyväksytty kyseessä olevan osan osallistujiksi. Osallistumishakemusten vertailutaulukkoa ei saada järjestelmästä. Koska se ei välttämättä toimi täysin sähköisesti, ei tarjousten täsmentämispyyntöjä voi sen kautta pyytää, vaan ne on pyydetävä sähköpostilla. Tämä ei ole lainsäädännön sähköiselle viestinvaihdolle asettamien vaatimusten mukaista.

Dynaamisessa hankintajärjestelmässä on kilpailutettava joka ikinen hankinta summasta riippumatta ja hankintalain mukaisesti on tarjosten jättämiselle annettava aikaa vähintään 10 vuorokautta. Tämä voi olla turhauttavaa erityisesti pienissä hankintatarpeissa. Hankintalain asettamassa osallistumishakemusten käsittelyaikataulussa pysyminen voi olla haasteellista, jos osallistumishakemuksia tulee kymmeniä. Lisäksi aikaa vievät tiedoksianto- ja muutoksenhakuaika, joidenka jälkeen itse kilpailutuksia saa tehdä. Tarjouspyynnön laadinta, kokonaisuuden huolellinen valmistelu, osallistumisvaatimusten määrittäminen ja täsmennyspyyntöjen lähettäminen vievät aikaa, joten henkilöresursseja on varattava riittävästi alusta saakka. Lisäksi on yritettävä valmistautua mahdollisiin hankintajärjestelmän sisällä ilmeneviin muutoksiin sen keston ajan. Haasteita voi aiheuttaa tietojärjestelmäpalvelun toimittajan vaihtuminen. On pohdittava myös sitä, milloin tulee tarkastaa tarjoajien soveltuvuudet uudelleen, koska lainsäädäntö ei sitä määrittele.

## 9.8 Tutkimuksen luotettavuus

Tutkimuksen luotettavuutta mitataan reliabiliteetilla ja validiteetilla. Reliabiliteetti kuvaa tulosten pysyvyyttä ja validiteetti sitä, että tutkimuksessa on tutkittu oikeita asioita. Opinnäytetyön luotettavuudella tarkoitetaan tutkimustulosten totuudenmukaisuutta ja sitä, miten ne kuvaavat tutkittua ilmiötä. Luotettavuuden varmistamiseksi haastatellut henkilöt ovat saaneet lukea haastatteluai-  
neiston ja kommentoida sitä. Haastatellut henkilöt ovat vahvistaneet tutkijan tekemät tulkinnat ja näin on varmistettu se, että tutkija on ymmärtänyt haastateltujen henkilöiden sanomat asiat oikein. Dokumenttianalysissä on pysytty keskeisiltä osin lainsäädännössä, mikä lisää tutkimuksen luotettavuutta.

Luotettavuutta arvioidaan myös riittävän dokumentoinnin näkökulmasta. Tutkimusaineiston ja sen pohjalta tehtyjen analyysien huolellinen tallentaminen mahdollistavat tehtyjen johtopäätösten oikeellisuuden tarkastamisen. Hyvä valintojen ja ratkaisujen perustelu lisää opinnäytetyön kirjoittajan uskottavuutta eli tutkimuksen luotettavuutta. Tämän lisäksi rehellisyys, tarkkuus ja

huolellisuus läpi tutkimustyön lisää tutkimuksen luotettavuutta. Toisaalta laadullisessa tutkimuksessa objektiivista luotettavuutta ei voida saavuttaa ja luotettavuus onkin näin ollen tutkijan oman arvioinnin ja näytön varassa. Tutkimuksen luotettavuutta voidaan vahvistaa tutkijan toimesta lähdekritiisyydellä vertaamalla eri lähteistä saatua tietoa ja sitä, tukevatko ne toisiaan. Tutkimustulosten siirrettävyys laadullisessa tutkimuksessa on tapauskohtaista, koska kvalitatiivisella tutkimuksella pyritään ymmärtämään ilmiötä eikä tarkoituksena ole tehdä yleistyksiä. (Kananen 2015, 353-354; Kananen 2017, 173-177.)

## 10 POHDINTA

Opinnäytetyön avulla tehtiin tarpeellinen selvitystyö sähköisten huutokauppojen ja dynaamisen hankintajärjestelmän kokeilemiseen osana Puolustusvoimien hankintoja sekä vastaukset tutkimuskysymyksiin. Opinnäytetyön avulla haluttiin saada tietoa siitä, miten dynaaminen hankintajärjestelmä ja sähköinen huutokauppa toimivat, millaisissa julkisissa hankinnoissa niitä on käytetty sekä niiden käytössä havaittuja etuja ja haittoja. Lisäksi haluttiin saada näkemys siitä, millaisissa Puolustusvoimien hankinnoissa niitä voitaisiin hyödyntää. Tavoitteena oli myös laatia ohjeistus niiden käytöstä. Työn tuloksena laadittiin Puolustusvoimille ohjeistus sähköisistä huutokaupoista sekä suositus siitä, millaisiin hankintoihin sähköistä huutokauppaa Puolustusvoimissa voisi käyttää sekä suositeltavia ja huomioitavia asioita huutokaupan teknisessä toteutamisessa. Tutkimustyön tuloksena laadittu ohjeistus on opinnäytetyön liitteenä (Liite 1).

Tutkimuksen pohjalta tultiin siihen tulokseen, että Puolustusvoimissa ei tulla perustamaan omia dynaamisia hankintajärjestelmiä, vaan käytetään hyväksi yhteishankintayksikkö Hansel Oy:n perustamia hankintajärjestelmiä. Osallistumishakemusten läpikäyminen ja hylkäyspäätösten tekeminen ovat tutkimuksen perusteella erittäin työllistäviä, paljon resursseja tarvitsevia vaiheita tässä hankintamenettelyssä. Tietojärjestelmän käyttöön liittyvät ongelman tulivat tutkimuksessa myös ilmi ja niiden työllistävyttä lisäävä vaikutus olisi todennäköinen. DPS:n aiheuttamat kustannukset työmäärässä ovat Puolustusvoimille niin paljon suuremmat kuin saavutettavat hinta- ja edut DPS:ään kohdistuvilla voilymeilla, että Puolustusvoimille ei ole kokonaistaloudellisesti edullista toteuttaa omia hankintajärjestelmiä. Tarkkoja laskelmia tästä ei ole tutkimustyön yhteydessä tehty, mutta työmäärä on niin huomattavan korkea, että saavutettavat säästöt hinnoissa eivät kattaisi työn kustannuksia. Muilla hankintamenettelyillä onkin saavutettavissa parempi kokonaistaloudellinen edullisuus Puolustusvoimien hankinnoissa.

Opinnäytetyön tulosten perusteella sähköisten huutokauppojen hyödyt verrattuna sen mukanaan tuomaan lisätyöhön voidaan arvioida olevan sellaisessa balanssissa, että sähköiset huutokaupat ovat tietyissä hankintakategorioissa kokonaistaloudellisesti edullisia Puolustusvoimille huomioiden työkustannukset ja edullisemmat hankintahinnat. Tästä syystä Puolustusvoimat on tehnyt päätöksen ottaa käyttöön sähköiset huutokaupat. Sähköinen huutokauppa on hyvin objektiivinen hankintamenettely ja edesauttaa tarjoajien tasapuolista kohtelua, kun he näkevät tarjoustensa sijoituksen kilpailutuksessa reaalijassaan.

Organisaation hankintatoimea kehittävä tavoite saavutettiin, sillä saatujen tulosten pohjalta Pääesikunnan logistiikkaosasto pyrkii jalkauttamaan sähköiset huutokaupat Puolustusvoimille. Näin saavutetaan myös valtiovarainministeriön asettama hankintojen kehittämistavoite sähköisten huutokauppojen lisäämisestä. Hansel Oy voi tukea hankintayksiköitä huutokaupan järjestämisessä. Lisäksi virkamiesten kouluttaja HAUS Oy järjestää tarvittavaa koulutusta hankintayksiköiden kaupallisille asianhoitajille osana valtion HANDI-hanketta, jotta huutokauppojen käyttö valtion hankinnoissa saataisiin käyntiin. HANDI-hankkeeseen on varattu jonkin verran rahoitusta, jota hankintayksikkö voi käyttää Cludia Oy:n tarjoamaan sähköisen huutokaupan konsultointiin. Puolustusvoimien logistiikkalaitoksen esikunta (PVLOGLE) toteuttaa kaikki Puolustusvoimien sähköiset huutokaupat. Opinnäytetyön etenemisen myötä tutkijan oma tietämys sekä kiinnostus aiheesta kasvoi merkittävästi tuoden hyvän lisän asiantuntijuudelle Puolustusvoimien kaupallisena asianhoitajana ja halun kokeilla sähköistä huutokauppaa osana jotain hankintaa, jossa opinnäytetyön tekijä itse toimii kaupallisena asianhoitajana.

Tutkimuksessa nousi esille keskeisimpänä dynaamisen hankintajärjestelmän etuna se, ettei siinä suljeta markkinoita kilpailulta verrattuna puitejärjestelyyn, jossa markkina suljetaan jopa muutamaksi vuodeksi. Dynaaminen hankintajärjestelmä voi olla perinteistä puitejärjestelyä työllistävämpi toistuvien järjestelmän sisällä tehtävien minikilpailutusten vuoksi, mutta toisaalta sen etuna voidaan nähdä mahdollisuus edullisempiin hankintoihin. Pienhankintojen osalta suhteettoman suuri työllistävyys hankinnan arvoon nähden on selvästi



ongelma, johon olisi hyvä saada ratkaisu ja toimivampi toteutustapa. Alle kansallisen kynnyksarvon jäävät pienhankinnat olisi voitava toteuttaa kevennetyllä tavalla eli suoraan hankintajärjestelmään valituilta toimittajilta ilman erillistä kilpailutusta. Puolustusvoimat tulee käyttämään hyväksi Hansel Oy:n perustamia dynaamisia hankintajärjestelmiä ja on käynyt keskustelua Hansel Oy:n kanssa alle kansallisen kynnyksarvon jäävien DPS-hankintojen menettelyjen kehittämiseksi hallinnollisen työn vähentämiseksi.

Hankintalaki ja valtion hankintastrategia velvoittavat valtion hankintayksiköitä käyttämään hankinnoissaan ensisijaisesti yhteishankintayksikön kilpailuttamia sopimuksia, ellei toiminnan tai yhteensopivuuden kannalta ole välttämätöntä käyttää muuta palvelua. Valtiovarainministeriön päätöksillä ja yhteishankintoja koskevalla asetuksella määritellään ne tuoteryhmät, jotka on hankittava yhteishankintayksikön puitejärjestelyn kautta tai dynaamista hankintajärjestelmää käyttämällä. Puolustusvoimien hankinnoista sähköisesti kilpailutettaviksi eivät sovellu yhteishankintayksikkö Hansel Oy:n eikä Valtorin kilpailuttamat tuotteet tai palvelut. Näiden lisäksi Puolustusvoimat ei itse kilpailuta Senaatti-kiinteistön, Leijona Catering Oy:n eikä Puolustushallinnon rakennuslaitoksen (PHRAKL) kilpailuttamia hankintoja. Turvallisuusmateriaaliksi luokiteltuja tuotteita, jotka sopisivat sähköisellä huutokaupalla kilpailutettaviksi, olisi kyllä olemassa, mutta lainsäädäntö ei anna siihen mahdollisuutta koska huutokaupan sääntely on hankintalaissa eikä sitä näin ollen voi soveltaa turvallisuushankintoihin. Myös Puolustusvoimille hankittavan materiaalin turvaluokitus on estävä tekijä silloin, kun se tekee hankinnasta salassa pidettävän. Sähköisellä huutokaupalla hankittavien tuotteiden valikoimaa rajoittaa lisäksi se, että toimittajiin voi kohdistua poikkeusoloihin liittyviä vaatimuksia. Lisäksi Puolustusvoimien hankintoihin liittyy usein organisaation omia vaatimuksia sekä huoltoa, jotka vaativat toimittajilta henkilö- ja turvallisuus selvityksiä, mikä hankaloittaa ja tai jopa estää sellaisten tuotteiden tai palveluiden hankkimisen sähköisellä huutokaupalla. Toimittajat eivät voi näissä hankinnoissa muuttua jatkuvasti, sillä edellä mainittujen selvitysten teko voi kestää jopa kuukausia. Hankinnan kohteen löytyminen huutokaupan kohteeksi voidaan siten todeta hieman haasteelliseksi.

Sähköisellä huutokaupalla Puolustusvoimissa voisi hankkia erilaisia koneita ja laitteita, kuljetusvälineitä, moottorikelkkoja, standardimerikuljetuskontteja sekä IT -hankintoihin liittyviä palveluita silloin, kun niitä ei hankinta toiminnan ja yhteensopivuuden vuoksi Valtorilta, aineita, teknisen alan tarvikkeita ja tavaroita. Esimerkkeinä sopivista hankinnan kohteista löytyy varsinkin varuskuntien tarpeisiin olevista tuotteista, kuten esimerkiksi moottorikelkat, patjat, sängyt, poltopuut, sora, retkikeittimet, sotilas- ja virkapuvut, niminauhat ja tunnuslevyt. Hansel-puitesopimuksen sisällä voisi huutokaupalla kilpailuttaa esimerkiksi esitystekniikan tuotteita ja tietoliikenneverkon laitteita.

Haastatteluissa kävi ilmi, että sähköisellä huutokaupalla saavutettavat taloudelliset edut ovat olleet lähes poikkeuksetta huomattavia. Markkinahintaan nähden esimerkiksi IT-hankinnoissa on saavutettu jopa kymmenien prosenttien suuruisia säästöjä. Kaikki säästö valtion hankinnoissa on tervetullutta, joten ei pidä väheksyä huutokaupalla saavutettavaa taloudellista hyötyä edes niissä tilanteissa, kun saavutettu etu on kymmenien prosenttien sijaan vain muutaman prosentin suuruusluokkaa. Huutokauppa osana hankintamenettelyä ei tutkimustulosten mukaan työllistä hankintayksiköitä enempää kuin muuta hankintamenettelyä. Hankinnan kohteen määrittely, tarjoajien soveltuvuuden arviointi ja alustavien tarjouspyyntöjen läpikäyminen ajankäytöllisesti nähtiin vastaavaksi perinteisiin menettelyihin verrattuna. Menettelynä sähköistä huutokauppaa olisi järkevintä käyttää silloin, kun kilpailutetaan tavanomaisia tuotteita ja kun kilpailu käydään joko pelkästään tai suurimmaksi osaksi hinnoilla. Lisäksi huutokaupan käyttö kilpailutettaessa toimittajia puitejärjestelyn sisällä voisi olla taloudellisesti kannattavaa. Huutokaupan onnistumiselle on olennaista määritellä hankinnan kohde yksiselitteisesti sekä löytää potentiaaliset tarjoajat. Suomen markkinoita ajatellen tarjoajia ei aina välttämättä löydy riittävästi. Jossain tilanteissa onkin tarpeen tehdä markkinakartoitus ja selvittää, onko tarjoajia olemassa. Toisaalta, huutokauppa voidaan käydä, vaikka siihen osallistuisi vain kaksi toimittajaa.

Hankintalaissa on tuotu esiin julkisten varojen tehokkaampi käyttö sekä yritysten paremmat ja tasapuolisemmat mahdollisuudet osallistua julkisiin hankintoihin. Julkisten varojen käytön tehostumista voidaan saavuttaa hyödyntämällä

markkinoita ja avointa kilpailua, joihin sähköinen huutokauppa ja dynaaminen hankintajärjestelmä antavat mahdollisuuden. Valtion hankintojen digitalisoinnin tavoitteita on uusien hankintamenettelyiden, erityisesti dynaamisen hankintajärjestelmän, hyödyntäminen julkisten hankintojen kilpailutuksissa. Trendi on dynaamisten hankintajärjestelmien suuntaan, koska sillä luodaan kilpailua eikä lukita hintoja.

Tutkimuksen perusteella laadittiin ohjeistus sähköisen huutokaupan käyttöönottamiseksi Puolustusvoimissa. Tarvittaessa kirjataan myös virallinen PVLOGLE:n ohje sähköisistä huutokaupoista. Tavoitteena on, että kuluvan vuoden aikana PVLOGLE suorittaisi muutaman hankinnan sähköistä huutokauppaa käyttäen. Ensimmäiset sähköiset huutokaupat toteutetaan Puolustusvoimien logistiikkalaitoksen esikunnassa. Jos sähköisiä huutokauppoja ei jostain syystä saada toteutettua kuluvan vuoden aikana, asia harkitaan tuotavaksi Puolustusvoimien TOSU 2020 -käskyllä (toimintasuunnitelma) toimeenpanoon vuoden 2020 aikana osana Puolustusvoimien logistiikkalaitoksen esikunnan kaupallisen osaston tulostavoitteita. Jatkotutkimuksena voisi myöhemmin selvittää Puolustusvoimissa sähköisellä huutokaupalla saavutettuja hyötyjä sekä sitä, miten niiden käyttöönotto on työllistänyt hankintayksikköä.

## LÄHTEET

Cloudian www-sivut. 2019. Viitattu 13.1.2019. <https://cloudia.fi>

Eskola, S., Kiviniemi, E., Krakau, T. & Ruohoniemi, E. 2017. Julkiset hankinnat. 3. uud. p. Helsinki: Alma Talent. 2017.

HANDI-ohjelman www-sivut. 2018. Viitattu 15.8.2018. <https://www.handi.fi>

Hansel Oy. Helsinki. Puhelinhaastattelu 20.2.2019.

Hansel Oy. Helsinki. Videoneuvottelu 14.3.2019.

HE 108/2016. Hallituksen esitys eduskunnalle hankintamenettelyä koskevaksi lainsäädännöksi.

HE106/2017. Hallituksen esitys eduskunnalle valtion talousarvioksi vuodelle 2018.

HE182/2010. Hallituksen esitys eduskunnalle laiksi sähköisestä huutokaupasta ja dynaamisesta hankintajärjestelmästä sekä eräiksi siihen liittyviksi laeiksi.

Helsingin kaupungin hankintakeskus. Helsinki. Puhelinhaastattelu 6.2.2019.

Hirsjärvi, S. & Hurme, H. 2009. Tutkimushaastattelu. Teemahaastattelun teoria ja käytäntö. Helsinki: University Press Oy.

Hirsjärvi, S. & Hurme H. 2011. Tutkimushaastattelu. Teemahaastattelun teoria ja käytäntö. Helsinki: University Press Oy.

Hyvärinen, M., Nikander, P., Ruusuvoori, J., Aho, A. & Granfelt, R. 2017. Tutkimushaastattelun käsikirja. Tampere: Vastapaino.

Iloranta, K. & Pajunen-Muhonen, H. 2018. Hankintojen johtaminen. Ostamisesta toimittajamarkkinoiden hallintaan. Tietosanoma Oy ja kirjoittajat 2018. Viides, tarkistettu laitos. Helsinki: Tietosanoma Oy.

Julkiset hankinnat toimiviksi Euroopassa ja Euroopan hyväksi. Komission tiedonanto Euroopan parlamentille, neuvostolle, Euroopan talous – ja sosiaalikomitealle ja alueiden komitealle. Euroopan komissio. Strasbourg 3.10.2017 KOM (2017) 572 lopullinen. Viitattu 15.8.2018. <https://eur-lex.europa.eu>

Julkisten investointien vaikutuksia lisätään tehokkailla ja ammattimaisilla hankinnoilla. 2017. Euroopan komission lehdistötiedote. Viitattu 5.9.2018. <http://europa.eu>

Jyväskylän kaupungin kilpailuttamispalvelut. Jyväskylä. Puhelinhaastattelut 8.2.2019 ja 15.2.2019.

- Kananen Jorma. Opinnäytetyön kirjoittajan opas. 2015. Tampere: Suomen Yliopistopaino Oy – Juvenes Print.
- Kananen Jorma. Laadullinen tutkimus pro graduna ja opinnäytetyönä. Jyväskylän ammattikorkeakoulun julkaisuja – sarja. 2017. Tampere: Suomen Yliopistopaino Oy – Juvenes Print.
- Kontio, A., Kronström, S., Kumlin, A. & Mäki L. 2017. Julkiset hankinnat käsikirja. Keuruu: Otavan kirjapaino Oy.
- Kuuttiniemi, K. & Lehtomäki, L. 2017. Valtion hankintakäsikirja 2017. Helsinki: Valtiovarainministeriö. Viitattu 16.9.2018. <https://vm.fi/documents>
- Laki Hansel Oy –nimisestä osakeyhtiöstä annetun lain 1 ja 3 § muuttamisesta 5.12.2018/1060 muutoksineen.
- Laki julkisista hankinnoista ja käyttöoikeussopimuksista 29.12.2016/1397 muutoksineen.
- Laki julkisista puolustus- ja turvallisuushankinnoista 29.12.2011/1531 muutoksineen.
- Laki valtion yhteisten tieto- ja viestintätekniisten palvelujen järjestämisestä 30.12.2013 muutoksineen.
- Menokartoitus. Valtion menot, valtion osarahoittamat etuus- ja palvelujärjestelmät sekä verotuet. 2016. Valtiovarainministeriön julkaisu 21/2016. Helsinki: Valtiovarainministeriö. Viitattu 20.8.2018. <https://vm.fi>
- Määttä, K. & Voutilainen, T. 2017. Julkisten hankintojen sääntely. Helsinki: Helsingin kauppakamari Oy.
- Ojasalo, K., Moilanen, T. & Ritalahti, J. 2014. Kehittämistyön menetelmät. Uudenlaista osaamista liiketoimintaan. 3. uud. p. Helsinki: WSOYpro Oy.
- Ojasalo, K., Moilanen, T. & Ritalahti, J. 2009. Kehittämistyön menetelmät. Uudenlaista osaamista liiketoimintaan. Helsinki: WSOYpro Oy.
- Oulun kaupungin hankintatoimi. Oulu. Skype-haastattelu 29.1.2019.
- Pekkala, E., Pohjonen, M., Huikko, K. & Ukkola, M. 2017. Hankintojen kilpailuttaminen. 7. uud. p. Helsinki: Tietosanoma Oy.
- Pohjois-Karjalan hankintatoimi. Joensuu. Puhelinhaastattelu 12.2.2019.
- Puolustusvoimien hankintamääräys HK1206/9.1.2015. PVHSMK – PE Puolustusvoimien hankintamääräys.
- Puolustusvoimien logistiikkalaitoksen esikunnan ohje HM588/18.11.2016. PVLOGLOHJEK Kaupallinen toiminta Puolustusvoimien logistiikkalaitoksessa.

Puolustusvoimien www-sivut. 2018. Viitattu 10.8.2018. <https://www.puolustusvoimat.fi>

Tuomi Logistiikka Oy. Tampere. Puhelinhaastattelu 6.2.2019.

Työ- ja elinkeinoministeriön www-sivut. 2018. Viitattu 15.9.2018. <https://vm.fi>

Valli Raine. Ikkunoita tutkimusmetodeihin 1. 2018. 5. uud. p. Jyväskylä: PS-kustannus.

Valtiovarainministeriön www-sivut. Viitattu 15.9.2018. <https://vm.fi>

## OHJEISTUS SÄHKÖISISTÄ HUUTOKAUPPOISTA JA SUOSITUS PUOLUSTUSVOIMILLE HUUTOKAUPPAAN SOVELTUVISTA KATEGORIOISTA

Sähköistä huutokauppaa käytetään osana kilpailuttamista sen viimeisessä vaiheessa, kun hankintamenettelynä on avoin menettely, rajoitettu menettely, neuvottelumenettely, puitejärjestelyyn valittujen toimitajien uudelleen kilpailuttaminen tai dynaamisen hankintajärjestelmän sisällä tehtävä kilpailutus.

Huutokaupan käyttämisestä on ilmoitettava hankintailmoituksessa. Jos hankintailmoituksessa on ilmoitettu huutokaupan käyttämisestä, se on järjestettävä. Huutokauppaa ei tarvitse järjestää, jos saadaan ainoastaan yksi hyväksyttävä tarjous tai on olemassa jokin muu perusteltu syy. Osallistujia olisi hyvä olla vähintään kolme. Huutokauppa voidaan järjestää, vaikka tarjoajia olisi vain kaksi. Jos huutokaupan kohteena on useampi tuoteryhmä, tulee miettiä, missä järjestyksessä tuoteryhmät laitetaan huutokauppaan, jotta kaikille ryhmille saadaan riittävästi osallistujia ja huutoja.

Sähköistä huutokauppaa voidaan käyttää laajasti erilaisiin julkisiin tavara- ja palveluhankintoihin. Erityisesti se sopii hyvin niin kutsuttuihin volyymituotteisiin. Sitä ei voida käyttää innovaatiokumppanuudella hankittaviin tavaroihin ja palveluihin eikä rakennusurakkaan tai palveluhankintaan silloin, jos niihin liittyviä kriteereitä ei voida asettaa järjestykseen automaattisilla arviointimenetelmillä.

Sähköistä huutokauppaa voidaan käyttää vain siviilihankintoihin, koska sähköisen huutokaupan sääntely on hankintalaissa, jota ei sovelleta puolustusmateriaalihankintoihin. Huutokaupan kohteena voivat olla myös kaksikäyttötuotteet silloin kun ne eivät ole tarkoitettu käytettäväksi sotilaallisiin tarkoituksiin.

Hankinnan kohde on kuvattava yksiselitteisesti ja riittävän yksityiskohtaisesti siten, että huudot voidaan asettaa järjestykseen automaattisilla arviointimenetelmillä.

Huutokauppa voidaan käyttää kansallisen kynnysarvon ja EU-kynnysarvon ylittävissä hankinnoissa. Sähköisen huutokaupan sääntely on hankintalain 44-48§:ssä.

## 1. Hankintakategoriat

Sähköisellä huutokaupalla voidaan hankkia:

- koneita
- autoja, laitteita, kuljetusvälineitä
- IT-hankintoihin liittyviä palveluja (pl. Valtori)
- erilaisia asiantuntijapalveluita,
- aineita
- tarvikkeita ja tavaroita (esim. tekninen ala)

Esimerkkejä sopivista hankinnan kohteista:

- patjat
- sängyt
- polttopuut
- sora
- moottorikelkat
- standardi merikontit
- retkikeittimet
- sotilas- ja virkapuvut
- niminauhat
- tunnuslevyt

Lisäksi sähköisellä huutokaupalla voidaan minikilpailuttaa toimittajat Hansel-puitesopimuksen sisällä riippuen puitesopimuksesta ja siinä olevista tuotteista tai palveluista. Esimerkiksi tällaisia tuotteita voivat olla esitystekniikan tuotteet ja tietoliikenneverkon laitteet.

## 2. Teknisesti huomioitavat asiat

Sähköinen huutokauppa aloitetaan Cloudia Oy:n kilpailutusjärjestelmässä eli HANKI-palvelussa tekemällä uusi ilmoitus.

Hankintayksikkö aloittaa huutokaupan alustavalla kierroksella, jonka tarkoituksena on löytää huutokauppaan sopivia toimittajia.

Toimittajat antavat asetettujen kriteerien mukaiset tarjoukset Tarjouspalvelu.fi -portaalissa.

Hankintayksikkö valitsee huutokauppaan osallistuvat tarjoajat, jotka saavat kutsun sähköpostiin. Tarjoajat osallistuvat huutokauppaan hankintayksikön määräämänä aikana saamansa linkin tai Tarjouspalvelu.fi kautta.



Huutokauppa etenee reaaliajassa automatisoidusti, joten kaupallinen asianhoitaja ei voi tehdä arviointia huutokaupan käydessä.

Huutokauppajärjestelmässä voidaan määrittää, että järjestelmä ilmoittaa tarjoajille huutokauppaan osallistuvien tarjoajien määrän sekä tarjoajien keskinäisen sijoittumisen jokaisen annetun tarjouksen jälkeen.

Laadulliset tekijät, joita ei voida automaattisesti arvioida, on arvioitava ennen varsinaista huutokauppaa. Tehdystä arvioinnista syntyy tarjoajille huutokaupan pohjapisteet.

Huutokauppa koskee hintaa, jos kokonaisedullisuuden perusteena on halvin hinta. Huutokauppa voidaan käydä pelkästään hinnalla, kun hankinnan kohteelle asetetaan tarjouspyynnössä riittävät laadulliset kriteerit ja vähimmäisvaatimukset.

Huutokauppa koskee hintaa tai tarjoukseen sisältyvien tekijöiden uusia arvoja tai näitä molempia, jos hankintasopimus tehdään parhaan hinta-laatusuhteen tai alhaisimpien kustannusten perusteella. Huutokauppaa voidaan käydä myös laadullisilla seikoilla, mutta parempi vaihtoehto voi olla se, että asetetut laatukriteerit pisteytetään ennen huutokauppaa, jolloin saadaan tarjouksille pohjapisteet. Varsinainen huutokauppa voidaan sitten käydä huudattamalla pelkästään hintaa.

Huutokauppa voidaan käydä eri vaiheissa siten, että ensin huutokauppa voi koskea esimerkiksi toimitusaikaa ja sen jälkeen parhaan toimitusajan antavien kesken käydään huutokauppa hinnasta. Vaiheet ja niiden järjestys voidaan siten suunnitella hankinnan kohteen ja hankintayksikön tarpeiden näkökulmasta.

Varsinainen huutokauppa voi olla kestoaltaan esimerkiksi 1-2 tuntia tai 1-2 työpäivää silloin, jos tarjoajien on ehdittävä neuvotella hintatasostaan laitevalmistajien kanssa huutokaupan aikana. Suositeltavaa on käydä huutokauppa 1-2 tunnin aikana, sillä huudot saattavat tulla vasta asetetun aikaikkunan lopussa viimeisillä minuuteilla.

Huutokauppa voidaan lopettaa siten, että viimeisimmän tarjouksen jälkeen odotetaan esim. 5 minuuttia uusia tarjouksia. Tämä niin kutsuttu huutokaupan jatkoaika on voimassa hankintayksikön määrittelemän ajan. Jatkoajan pituudeksi voidaan asettaa esim. 30 minuuttia. Jatkoajan käyttämisen ehtona on, että siitä on ilmoitettu huutokauppakutsussa. Jatkoajan tarkoituksena on välttää tilanne, jossa edullisimman tarjouksen antamiseen pystyvä tarjoaja ei ehtisi reagoida viimeispään parhaaseen annettuun tarjoukseen.

Minimihuudon on suositeltavaa olla vähintään 1-2% parempi. Esim. 1000 euron hintaisessa laitteessa 1-2%:n vähimmäismuutos on 10-20 euroa. Kuhunkin hankintaan on valittava siihen sopiva sekä riittävän suuri vähimmäismuutos. Liian pientä muutosta ei tule hyväksyä koska tällöin huutokauppa venyy liian pitkäksi.

### 3. Tarjoajien ohjeistus

Tarjoajat voivat katsoa tarjouspyyntöjä ilman tunnuksia Tarjouspyynnöt -osiossa. Rekisteröitymällä palveluun tarjoajat pääsevät näkemään kaikki tarjouspyyntöön liittyvät dokumentit, esittämään kysymyksiä ja jättämään tarjouksen. Rekisteröityminen on tarjoajalle maksutonta ja käyttäjätunnuksen saa heti rekisteröitymisen yhteydessä.

Cloudian Tukiportaalissa on sähköisen huutokaupan ohjeistus tarjoajille:

<http://tarjoajat.cloudia.fi/fi/support/solutions/6000130100>

Lisäksi tarjoajat voivat pyytää lisäohjeistusta Cloudian tukipalvelusta:

Puhelin 020 766 1075 tai <http://tarjoajat.cloudia.fi/fi/support/tickets/new>

### 4. Sähköisen huutokaupan vaiheet

#### 4.1 Ennen huutokaupan aloittamista:

- Hankintailmoituksen julkaiseminen. Hankintailmoituksessa ilmoitettavat asiat:
  - teknisten vaatimusten ja huutokaupan kohteina olevien tekijöiden minimi- ja maksimiarvot
  - vertailuperusteiden painotus
  - huutokaupan aikana annettavat tiedot ja tieto siitä milloin ne annetaan
  - alennusten vähimmäisarvot
- Tarjoajien soveltuvuuden ja tarjousten tarjouspyynnön mukaisuuden tarkastaminen sekä alustava kokonaisarviointi.
- Huutokauppakutsun lähettäminen sähköisesti ja samanaikaisesti. Kutsussa on mainittava seuraavat asiat:
  - tarvittavat tiedot käytetystä sähköisestä huutokauppajärjestelmästä sekä käytettävien sähköisten viestintäyhteyksien teknisistä edellytyksistä
  - sähköisen huutokaupan alkamispäivä ja kellonaika
  - tarvittaessa sähköisen huutokaupan vaiheiden lukumäärä ja kunkin vaiheen aikataulu
  - matemaattinen kaava, jonka mukaan uusi järjestys määräytyy automaattisesti sähköisessä huutokaupassa esitettyjen uusien hintojen tai uusien arvojen perusteella; jos

kokonaistaloudellisen edullisuuden perusteena käytetään parasta hinta-laatusuhdetta, kaavan tulee sisältää kaikkien valittujen vertailuperusteiden suhteellinen painotus; mahdolliset hinnan vaihteluvälit on esitettävä ennalta määrättyinä arvona

- erillinen määritelty kaava jokaiselle vaihtoehdolle, jos vaihtoehtoja hyväksytään
  - perusteet sähköisen huutokaupan lopettamiselle sekä mahdollisesti viimeisen tarjouksen jättämisen jälkeinen aika, jonka kuluessa vielä odotetaan uusia tarjouksia
  - alustavan kokonaisarvioinnin tulokset. Kokonaisarvioinnin tulee sisältää tarjouksen sisällön arviointi ja avoimessa menettelyssä myös tarjoajan soveltuvuuden arviointi
  - kutsuun voidaan liittää tieto tarjoajan sijoituksesta muihin tarjoihin nähdessä paljastamatta kuitenkaan tarjoajien nimiä
- Poissulkupäätös niille tarjoajille, jotka eivät pääse mukaan huutokauppaan alustavan kokonaisarvioinnin jälkeen.

#### **4.2 Huutokaupan käyminen:**

- Huutokauppa voidaan aloittaa aikaisintaan 2 vuorokautta huutokaupakutsujen lähettämisestä.
- Hankintayksikön on ilmoitettava huutokaupan jokaisessa vaiheessa tarjoajille tieto heidän sijoituksestaan verrattuna muihin tarjoihin. Tämä tieto on annettava samanaikaisesti tarjoajien nimiä paljastamatta. Käytännössä tämä kannattaa tehdä huutokaupparjestelmän avulla laittamalla tarjoajat ns. sijoituslistalle, joka päivittyy automaattisesti tarjoajien antamien tarjousten mukaisesti.
- Hankintayksikkö saa ilmoittaa huutokauppaan osallistuvien määrän missä tahansa huutokaupan vaiheessa.
- Vaikka tarjoajien identiteetti on suojassa huutokaupassa, on sitä suojeltava myös hankintayksikön toimesta joka vaiheessa.

#### **4.3 Huutokaupan lopetus:**

- Huutokauppa voidaan lopettaa kutsussa vahvistettuna päivänä ja kellonaikana.
- Huutokauppa voidaan lopettaa myös silloin, kun uusia vaatimukset täyttäviä tarjouksia ei enää tehdä, jos kutsussa on ilmoitettu se viimeisen tarjouksen jättämisen jälkeinen aika, jonka kuluessa hankintayksikkö vielä odottaa uusia tarjouksia.
- Huutokauppa voidaan lopettaa myös silloin, kun huutokaupan eri vaiheiden määrä tulee täyteen.

Huutokaupan keskeyttäminen:

- Sähköinen huutokauppa voidaan keskeyttää tarvittaessa perustelusta syystä.
- Teknisistä ongelmista johtuvat syyt eivät ole riittävä perustelu keskeyttämiss päätöksen tekemiselle. Näissä tilanteissa huutokauppa järjestetään uudelleen esimerkiksi seuraavana päivänä teknisen ongelman ratkettua.

Hankintapäätös tehdään Puolustusvoimien asianhallintajärjestelmässä ja liitetään hankinnan asiaan. Hankintapäätöksen tiedoksianto tehdään kuten kilpailutuksissa, joissa ei käytetä sähköistä huutokauppaa.

Hankintasopimus tehdään lakisääteisen odotusajan jälkeen kuten kilpailutuksissa, joissa ei käytetä sähköistä huutokauppaa.

Allekirjoitettu sopimus/vahvistettu ostotilaus arkistoidaan skannattuna hankinnan asiaan liitetulle asiakirjakortille. Paperikappaleet toimitetaan kirjaamoon arkistoitavaksi paperiseen hankinta-arkistoon.

Hankinnasta laaditaan jälki-ilmoitus ja se arkistoidaan omalle asiakirjakortille.

## **5. Sähköisesti kilpailutettujen hankintojen arkistointi**

Sähköisesti kilpailutetut hankinnat arkistoidaan sähköisesti Puolustusvoimien asianhallintajärjestelmään. Kaikki hankintaan liittyvät asiakirjat liitetään hankinnalle avatulle asialle. Hankintaan liittyviä asiakirjoja syntyy ennen kilpailutuksen aloittamista, kilpailutuksen aikana sekä kilpailutuksen jälkeen. Asiakirjakortit pidetään keskeneräisenä rajatuin lukuoikeuksin, kunnes kaikki tarvittavat dokumentit on saatu liitettyä kortille. Tämän jälkeen asiakirjakortti merkitään valmiiksi huomioiden tarvittavat salassapitomerkinnot ja lukuoikeudet. Salassa pidettävien hankinta-asiakirjojen lukuoikeudet tulee antaa mahdollisuuksien mukaan Logistiikkalaitoksen esikunnan kaupallisen osaston henkilöstölle. Puolustusvoimien asianhallintajärjestelmässä laadituille asiakirjoille, jotka kaupallinen asianhoitaja lähettää itse, lisätään tarvittavat tiedoksianto- sekä jakelun tila -merkinnät.

## **6. Hankinta-asiakirjojen julkisuus**

Asiakirjan laatija vastaa asiakirjan luokittelusta.

Viranomaisen asiakirjat ovat julkisia, jollei laissa erikseen muuta säädetä.

Julkista hankintaa koskevat osallistumishakemukset, tarjoukset sekä muut hankintaa koskevat asiakirjat tulevat julkisiksi vasta, kun sopimus on tehty (JulkL 7 § 2 mom.).

Mikäli on olemassa laissa säädetty peruste (esim. JulkL 24.1 § 20 kohta), tulee asiakirjan laatijan luokitella se salassa pidettäväksi (STIV tai STIII) myös tämän jälkeen.

Julkisuuslain 24.1 § 20 kohdan mukaan salassa pidettäviä viranomaisen asiakirjoja ovat, jollei erikseen toisin säädetä, asiakirjat, jotka sisältävät tietoja yksityisestä ammattisalaisuudesta, samoin kuin sellaiset asiakirjat, jotka sisältävät tietoja muusta vastaavasta yksityisen elinkeinotoimintaa koskevasta seikasta, jos tiedon antaminen niistä aiheuttaisi elinkeinonharjoittajalle taloudellista vahinkoa, ja kysymys ei ole kuluttajien terveyden tai ympäristön terveellisyyden suojaamiseksi tai toiminnasta haittaa kärsivien oikeuksien valvomiseksi merkityksellisistä tiedoista tai elinkeinonharjoittajan velvollisuuksia ja niiden hoitamista koskevista tiedoista.

Hankinta-asiakirjoihin sisältyvät ammattisalaisuudet voivat olla esimerkiksi tietoja yksikköhinnoista, alihankkijoista, teknisistä ratkaisuksista tai yrityksen toimintaprosesseista. Mikäli asiakirjan laatija katsoo, että asiakirja todennäköisesti sisältää liike- ja ammattisalaisuuksia (vaikka yritys ei olisikaan ehdottanut ko. tietoja ammattisalaisuuksiksi) tulee asiakirja luokitella salassa pidettäväksi JulkL 24.1 § 20 kohdan perusteella. Tyypillisesti ammattisalaisuuksia sisältyy tarjousasiakirjoihin sekä ostotilauksiin/sopimuksiin.

Asiakirjan suojaustaso tulee arvioida tapauskohtaisesti ja asiakirja tulee käsitellä Puolustusvoimien tietoturvaohjeen (PVOHJEK 402 - PEOPOS, HM738) mukaisesti.