

Taina Jokio

# Sähköinen huutokauppa osana kilpailutusprosessia

---

Metropolia Ammattikorkeakoulu  
Ylempi Ammattikorkeakoulututkinto  
Hankintatoimen koulutusohjelma  
Opinnäytetyö  
1.11.2015

Tekijä Otsikko	Taina Jokio Sähköinen huutokauppa osana kilpailutusprosessia
Sivumäärä Aika	62 sivua + 6 liitettä 1.11.2015
Tutkinto	Tradenomi (ylempi AMK)
Koulutusohjelma	Hankintatoimen koulutusohjelma
Suuntautumisvaihtoehto	
Ohjaaja(t)	Lehtori Esa Väänänen Kehittämispäällikkö Kari Gröndahl
<p>Tämä opinnäytetyö tehtiin Helsingin kaupungin hankintakeskukselle. Opinnäytetyön tavoitteena oli selvittää, kilpailutusten yhteydessä tehtävän sähköisen huutokaupan käytön käyttöastetta ja siitä saatavaa hyötyä. Tutkimuksessa selvitettiin, kuinka paljon ja missä kilpailutuksissa sähköistä huutokauppaa kilpailutusprosesseissa yleisesti käytetään, paljonko se työllistää hankintayksiköitä ja onko sähköinen huutokauppa vaikuttanut kilpailutettujen hankintojen hintoihin. Tarkoituksena oli myös selvittää onko sähköistä huutokauppaa hyödynnetty, Helsingin kaupungilla ja yleensä, optimaalisesti ja voitaisiinko käyttöä mahdollisesti laajentaa.</p> <p>Työ toteutettiin toimintatutkimuksena ja tiedonhankintamenetelmänä käytettiin benchmarkingia, kyselylomaketta ja haastatteluja joita tehtiin pääkaupunkiseudulla. Teoriaosuus rakentui kuudesta työn kannalta keskeisestä kokonaisuudesta: huutokaupan historia, huutokaupan mallit, sähköisen huutokaupan käyttö kilpailutuksessa verrattuna perinteiseen kilpailutukseen, kuinka sähköinen huutokauppa toimii, julkisesta hankintaprosessista ja uudesta Euroopan Unionin hankintadirektiivistä.</p> <p>Kehittämistehtävän tavoitteet saavutettiin ja sähköisen huutokaupan käytöstä saatiin paljon uutta tietoa. Tutkimuksen tuloksena syntyi 29.9.2015 Helsingin kaupungin hankintakeskuksessa linjaus sähköisen huutokaupan käytöstä kilpailutuksissa. Linjaus tuli voimaan heti, ja jatkossa Hankintakeskus harkitsee kilpailutuskohtaisesti, voiko sen yhteydessä käyttää huutokauppaa.</p>	
Avainsanat	Julkiset hankinnat, sähköinen huutokauppa, hankinta, kilpailutus

Author(s) Title	Taina Jokio Electronic Auction as a Part of the Tendering Procedure
Number of Pages Date	62 pages + 6 appendices 1 <sup>st</sup> of November 2015
Degree	Master of Business Administration
Degree Program	Master´s Degree Programme in Supply Chain Management
Specialisation option	
Instructor(s)	Esa Väänänen, Senior Lecturer, Metropolia Kari Gröndahl, Development Manager, City of Helsinki
<p>This thesis was carried out for the Purchasing center of the city of Helsinki. The goal of this thesis was to investigate the utilization of electronic auctioning in competitive tendering and its benefits. In this thesis the following three aspects were also inspected: how much and in what competitive tendering the electronic auctioning was generally used, how much additional work electronic auctioning puts on the procurement units and whether electronic auctioning has affected the final process of competitive acquisitions. The objective was also to find out whether electronic auctioning has been exploited optimally by City of Helsinki and in general and it was possible to extend the usage of electronic auctioning.</p> <p>The work was carried out as an action research and the data was collected by benchmarking, as well as by a questionnaire and interview´s that were carried out in the metropolitan area. The theoretical part of this study focused on six main themes: the history of auctions, auction models, comparison of competitive acts done traditionally or using electronic auction, how electronic auction is functioning, the public purchase process and lastly the new European Union procurement directive.</p> <p>The objectives of the Development project were achieved and the action research produced new information about the utilization rate of the electronic auction. The outcome of this study was the development of a definition policy for the Purchasing center of the city of Helsinki in August 2015 for the usage of electronic auctioning in competitive tendering. The definition of policy became effective immediately. In the future, the Purchasing center of the city of Helsinki will consider whether electronic auction could be used as a part of competitive tendering case by case.</p>	
Keywords	Public procurement, electronic auction, procurement, tendering procedure

## Sisällys

1	Johdanto	1
1.1	Helsingin kaupunki	2
1.2	Helsingin kaupungin hankintakeskus	6
2	Tutkimussuunnitelma	9
2.1	Työn tavoite ja aiheen raja	9
2.2	Menetelmä ja toteutustapa	9
2.3	Mittarit	11
2.4	Tutkimuskysymykset	11
2.5	Toimintatutkimuksen validiteetti, reliabiliteetti ja verifiointi	12
2.6	Aikataulu	13
3	Hankintaprosessi	13
3.1	Julkinen hankintaprosessi	13
3.2	Uusi hankintalaki	14
4	Huutokauppa	16
4.1	Huutokaupan historia	16
4.2	Huutokaupan malleja	16
5	Sähköinen huutokauppa	19
5.1	Sähköinen huutokauppa vs. perinteinen menettely	20
5.2	Hinta & kokonaistaloudellinen edullisuus	21
5.3	Kuinka sähköinen huutokauppa toimii	24
5.4	Sähköisen huutokauppatoiminnon palveluntarjoajat	29
6	Toimintatutkimustyön eteneminen	31
7	Toimintatutkimustyön tulokset	32
7.1	Sähköisen huutokaupan käytön yleisyys	33
7.2	Sähköisen huutokaupan käytön lisääminen tulevaisuudessa	36
7.3	Säästöt	38

7.4	Kuinka paljon enemmän sähköinen huutokauppa työllistää kilpailutusprosessissa?	44
7.5	Hankinta-alan asiantuntijoiden tapaaminen Kuntatalolla 2.10.2015	45
7.6	Palautekysely	50
7.7	Tutkimustulosten vaikutus Helsingin kaupungin hankintayksikön käytäntöihin	52
7.8	Suunnitellut jatkotoimenpiteet	52
8	Johtopäätökset	53

#### Liitteet

Liite 1. Kyselylomake

Liite 2. Kyselylomakkeen vastaukset

Liite 3. Kyselylomakkeen vastaukset, avoimet kysymykset

Liite 4. Total savings

Liite 5. Hankintakeskuksen linjaus

Liite 6. Hankinta-alan asiantuntijoiden tapaaminen Kuntatalolla 2.10.2015, ohjelma

## 1 Johdanto

Julkisten hankintojen merkitys on jatkuvasti lisääntynyt. Vuonna 2010 Suomen julkisten hankintojen kokonaisarvo oli Eurostatin mukaan 35 miljardia euroa. EU:n kynnyksarvot ylittävät hankinnat muodostivat summasta vajaan neljänneksen (8,3 mrd. euroa). Tämä oli enemmän kuin EU:ssa keskimäärin. Kaikki julkiset hankinnat eivät ole hankintasäädösten piirissä. Säädösten ulkopuolelle jää esimerkiksi kuntayhteisöjen sisäiset hankinnat, kuten esimerkiksi toimitilojen vuokrat ja valtion turvallisuuden kannalta keskeiset hankinnat. (Työ- ja elinkeinoministeriö 2012.)

Tilastokeskuksen tilastot kertovat, että kuntien ja kuntayhtymien tavara- ja palveluostot olivat vuonna 2010 21,4 miljardia euroa. Kuntien käyttökustannuksista hankinnat olivat keskimäärin 48 prosenttia ja kuntayhtymien käyttökustannuksista 45 prosenttia vuonna 2010. (Työ- ja elinkeinoministeriö 2012.)

Taulukko 1. Tavara - ja palveluostot käyttötalouteen kunnissa ja kuntayhtymissä vuonna 2010. (Työ- ja elinkeinoministeriö 2012.)

	Kunnat, miljoonaa euroa	Kuntayhtymät, miljoonaa euroa	Yhteensä, miljoonaa euroa
Materiaalit	1 521 (9,2 %)	1 262 (26,3 %)	2 782 (13 %)
Asiakaspalvelut	8 930 (53,7 %)	906 (18,9 %)	9 835 (45,9 %)
Välituotepalvelut	5 734 (34,5 %)	2418 (50,4 %)	8 153 (38,1 %)
Ulkoiset vuokrat	430 (2,6 %)	213 (4,4, %)	642 (3,0 %)
Hankinnat yhteensä	16 615 (100 %)	4 798 (100 %)	21 414 (100 %)

Laki sähköisestä huutokaupasta ja dynaamisesta hankintajärjestelmästä (698/2011) astui voimaan 1.10.2011. Lain tarkoituksena on mahdollistaa sähköisten menettelyjen käyttö julkisissa hankinnoissa. Hankintajärjestelmissä on yhtenä osana sähköinen huutokauppa moduuli.

Sähköiset huutokaupat ovat virtuaalisia kauppapaikkoja ja huutokauppaa voidaan käydä yritysten välillä, yritysten ja kuluttajien välillä sekä kuluttajien kesken (Huusko 2007). Sähköisellä huutokaupalla tarkoitetaan hankintamenettelyä, jossa tarjousten arvioinnin jälkeen käynnistetään huutokauppa. Sen tavoitteena on saada hintaa alaspäin ja löytää hankintayksikölle edullisin lopputulos (Pekkala, 304). Sähköinen

huutokauppa on osa hankintamenettelyä, ei oma itsenäinen menettely (Kunnat.net 2015).

Hankintayksiköt ovat voineet itse päättää, haluavatko ne käyttää sähköistä huutokauppaa tai dynaamista hankintajärjestelmää. Ensimmäiset hankintayksiköt Suomessa ovat käyttäneet huutokauppaa kilpailutuksissaan jo vuosina 2010 ja 2011, ennen kuin laki astui voimaan. Hankintalakia ollaan jälleen uusimassa, se on valmisteilla, ja otetaan käyttöön keväällä 2016.

Suomen talous ei ole seitsemään vuoteen osoittanut elpymisen merkkejä. Suomi on ainoa EU-maa, jonka talous ei kasvanut koko alkuvuonna 2015. Myös Suomen julkinen velka on kasvanut rivakkaa vauhtia. Helsingin Sanomien artikkelissa yhdysvaltalainen taloustieteen professori Bengt Holmström toteaa, että Suomessa ei ole ymmärretty, kuinka huonossa kunnossa talous on. (Helsingin Sanomat, talous, 2015.) Lähes samoilla sanoilla taloutta kommentoi keväällä Kaleva lehdessä Suomen pääministeri Juha Sipilä (Kaleva 2015). Sekä ulkomaiset että suomalaiset yritykset ovat haluttomia investoimaan Suomeen. Kuluttajien pessimismi näkyy taloudessa varovaisuutena.

Kuntatalouden tilaa kiristävät muun muassa palvelutarpeen kasvu, heikko kokonaistaloudellinen kehitys sekä aiempina vuosina osana valtiontalouden sopeutustoimia päätetyt toimenpiteet, kuten kuntien valtionosuusleikkaus. Kuntataloutta vahvistavat kuntien omat sopeutustoimet. Keskimäärin kunnallisveroprosentti nousi 0,1 prosenttiyksiköllä vuoden alussa. Lisäksi useat kunnat nostivat kiinteistöveroprosenttejaan. (Valtionvarainministeriö 2015.) Kuntataloudessakin on nyt karsittava menoja ja etsittävä uusia tapoja säästää.

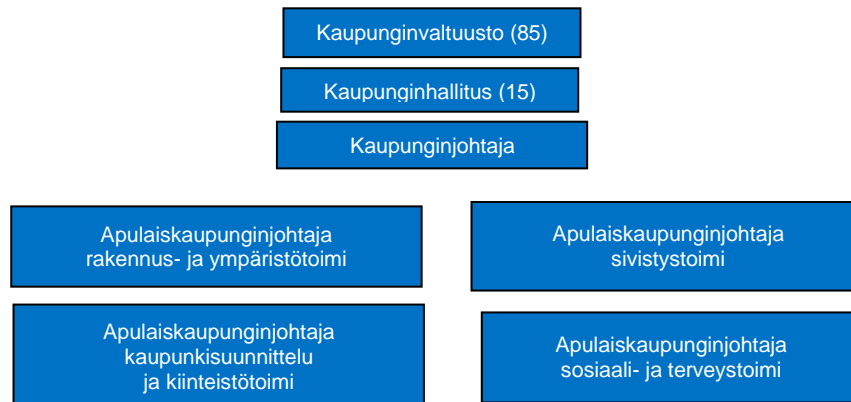
Tämän opinnäytetyön tarkoituksena on tutkia sähköisen huutokaupan käyttöastetta ja sen hyötyjä Helsingin kaupungin hankintakeskuksessa ja hankintayksiöissä eri puolella Suomea. Tutkimuksessa selvitetään kuinka paljon ja missä kilpailutuksissa sähköistä huutokauppaa kilpailutusprosesseissa nyt käytetään, paljonko se työllistää hankintayksiköitä ja onko sähköinen huutokauppa tuonut säästöjä ja onko se vaikuttanut kilpailutettujen hankintojen ostohintoihin.

## 1.1 Helsingin kaupunki

Helsinki on Suomen pääkaupunki jonka väkiluku on 620 715 (1.1.2015). Helsinki on Suomen suurin tuotannon ja yritystoiminnan keskittymä. Pääkaupunkiseutu, jolla asuu

viidesosa Suomen väestöstä, tuottaa lähes kolmanneksen maamme bruttokansantuotteesta. Seudun yritystoiminnan vahvin alue on Helsingin ydinkeskusta ja kantakaupunki ja tälle alueelle on keskittynyt muuhun maahan nähden runsaasti etenkin rahoitus- ja vakuutusalan, liike-elämän palveluiden, kulttuuri- ja media-alan, järjestöjen ja ravitsemusalan toimintaa. (Helsingin kaupunki 2015.)

Helsingin kaupunginvaltuusto on kaupungin organisaation ylin päättävä elin. Kaupunginvaltuusto valitsee kaupunginhallituksen. Kaupunginjohtaja toimii kaupunginhallituksen alaisena ja hänen tehtävänä on johtaa kaupungin hallintoa, taloudenhoitoa sekä muuta toimintaa. Apulaiskaupunginjohtajilla on kullakin oma toimialansa. Kaupunginjohtajat vastaavat myös toimialoihinsa kuuluvien lautakuntien ja virastojen asioista. (Helsingin kaupunki 2015.)



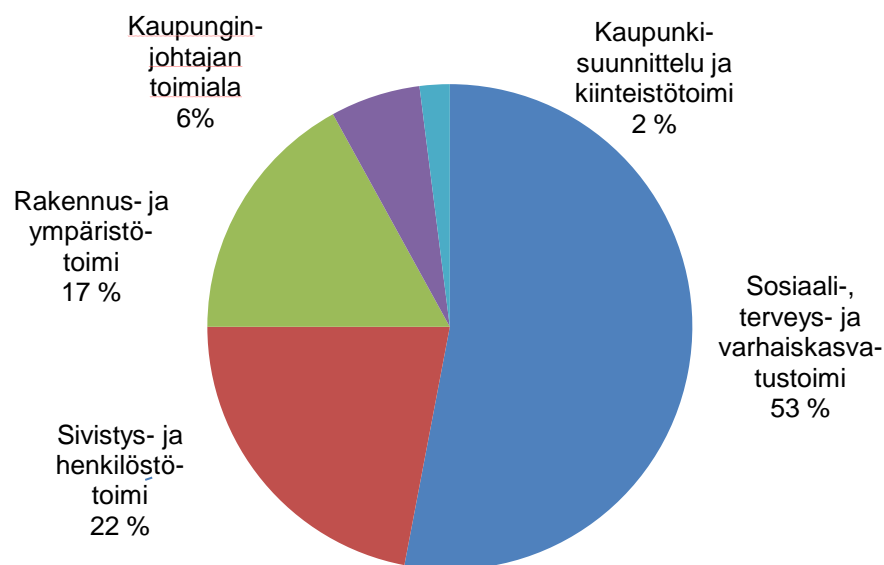
Kuvio 1. Helsingin kaupungin hallinnon rakenne (Helmi 2015.)

Vaaleilla valittu kaupunginvaltuusto vastaa kunnan toiminnasta ja taloudesta. Valtuuston valitsema kaupunginhallitus vastaa kaupungin hallinnosta ja taloudenhoidosta sekä valtuuston päätösten valmistelusta, täytäntöönpanosta ja laillisuuden valvonnasta. Se valvoo kaupungin etua ja edustaa kaupunkia ja käyttää sen puhevaltaa. Valtuuston valitsema kaupunginjohtaja johtaa kaupungin-hallituksen alaisena kunnan hallintoa, taloudenhoitoa sekä muuta toimintaa. Valtuuston asettamat lautakunnat hoitavat kaupunginhallituksen alaisena erilaisia pysyväisluonteisia tehtäviä. Valtuuston asettamat johtokunnat hoitavat liikelaitoksia tai muita laitoksia. (Helmi 2015.)

Helsingin kaupungilla on palveluksessaan noin 38 000 työntekijää ja kaupunki on Suomen suurin työnantaja. Eri alojen ammattilaiset ja asiantuntijat palvelevat kuntalaisia 31 virastossa ja liikelaitoksessa. Kaupungilla on noin 2 000 tehtävänimikettä. (Helsingin kaupunki 2015.)



Helsingin kaupungin vastuulla on laajoja toimialoja. Kaupungissa tuotetaan sosiaali-, terveys-, opetus- ja varhaiskasvatuspalveluja. Kaupungin tehtävänä on huolehtia muun muassa kaavoituksesta ja rakentamisesta, kaupunkialueiden kunnossapidosta, liikennesuunnittelusta, kiinteistöasioista ja asuntotuotannosta sekä julkisesta liikenteestä ja ympäristöstä. Helsingin kaupunki tarjoaa kuntalaisille myös kulttuuri-, liikunta-, musiikki-, kirjasto-, museo-, taide-, aikuisopiskelu- ja nuorisopalveluja. Palo- ja pelastustehtävistä vastaa pelastuslaitos ja Korkeasaaren eläintarhan tehtäviin kuuluu muun muassa uhanalaisten eläinlajien säilyttämisestä huolehtiminen. Oiva Akatemia tarjoaa henkilöstölle koulutuspalveluja ja työterveyskeskus työterveyspalvelut. (Helsingin kaupunki 2015.)



Kuvio 2. Kaupungin henkilöstö toimialoittain 2013 (Helmi 2015.)

Helsingin kaupungin tavoitteena on tulla monipuoliseksi johtamisen mallikaupungiksi. Tällä tarkoitetaan sitä, että erilaiset ja eri elämäntilanteissa ihmiset nähdään voimavarana ja että heidän monipuolinen osaaminen pyritään hyödyntämään toiminnassa yhteiseksi hyväksi. Tavoitteena ovat entistä monimuotoisemmat työyhteisöt. (Helsingin kaupunki 2015.)

Valtuustokaudelle 2013–2016 Helsingin kaupungin strategiaohjelmassa (Ks. kuvio 3.) on esitetty kaupungin tavoitteet ja kehittämiskohteet sekä tärkeimmät toimenpiteet. Ohjelma tehdään aina valtuustokaudeksi kerrallaan. (Helsingin kaupunki 2015.)

Strategiaohjelma on jaettu neljään pääkohtaan:

1. Hyvinvoiva helsinkiläinen

2. Elinvoimainen Helsinki
3. Toimiva Helsinki
4. Tasapainoinen talous ja hyvä johtaminen  
(Helsingin kaupunki 2015.)



Kuvio 3. Strategiaohjelman venemalli (Helsingin kaupunki 2015).

Helsinki on kuntalaisten yhteisöllinen asuinpaikka ja Suomen pääkaupunki. Toimivat palvelut ja avoin päätöksenteko, tiede, taide ja luovuus ovat kaikki tärkeässä osassa. Metropolialuetta kehitetään yhtenäisesti toimivana alueena. Luontoa ja ympäristöä, hyviä asuinalueita, oppimista, työntekoa sekä yrittämistä pyritään kehittämään. (Helsingin kaupunki 2015.)

Helsingin kaupungin strategiaohjelmassa on asetettu tavoitteeksi muun muassa, että Helsinki on Suomen yritysmyönteisin kaupunki vuonna 2016. Yrityksille tarjotaan monipuolisia sijoittumismahdollisuuksia kaupungin eri osissa. Kampuksista kehittyä innovaatio- ja liiketoimintakeskittymiä yhteistyössä yliopistojen ja korkeakoulujen kanssa. Uusista innovaatioista syntyy uusia yrityksiä ja työpaikkoja. (Helsingin kaupunki 2015.)

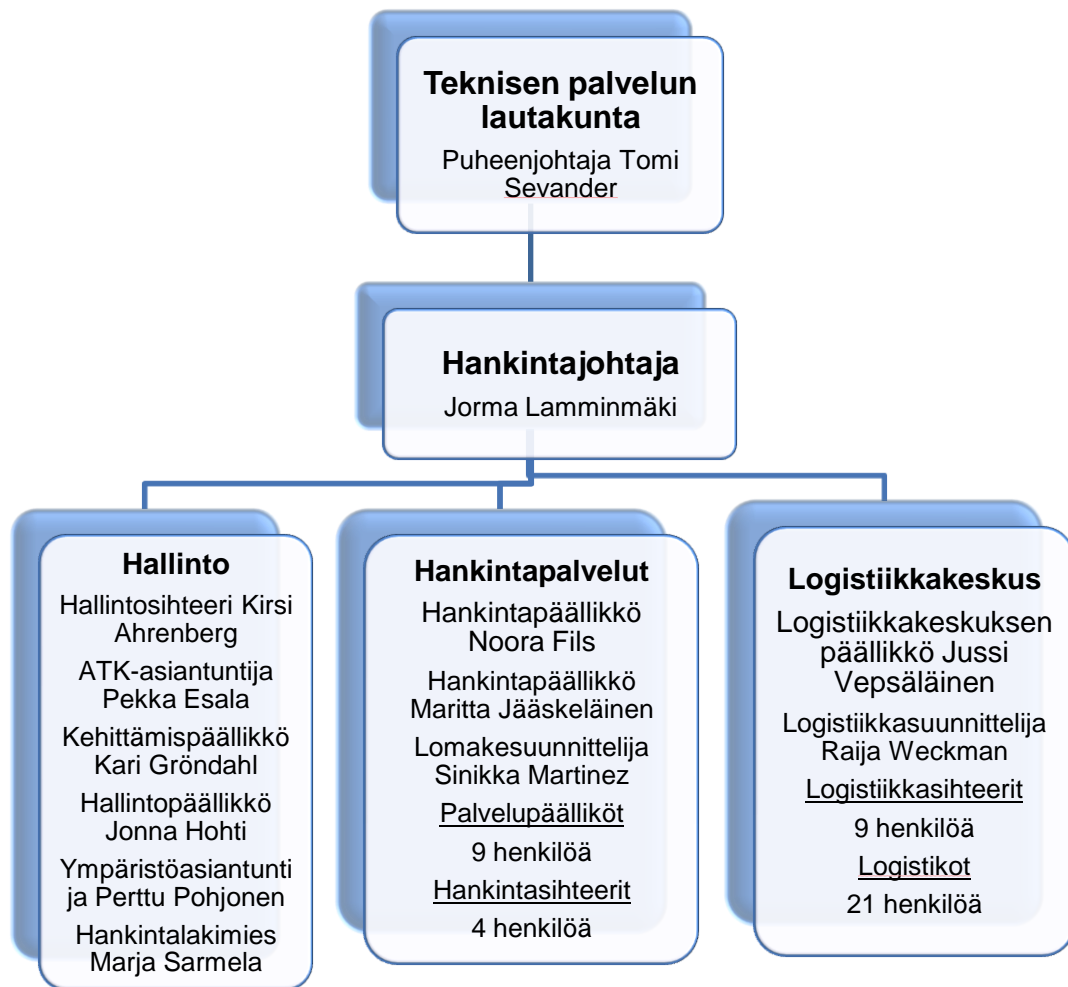
Talousarvio toimii strategiaohjelman toteuttamisen ja seurannan välineenä. Helsingin kaupungin hallintokunnat ovat kaikki vastuussa strategiaohjelman toteuttamisesta. (Helsingin kaupunki 2015.)

Työskentelen itse Helsingin kaupunginkanslian tietotekniikka- ja viestintäosaston tietotekniikkayksikössä. Helsingin kaupunginkanslia on kaupunginhallituksen alainen virasto. Kaupunginkanslia toimii ylimmän hallinnon yleisenä suunnittelu-, valmistelu- ja toimeenpanoelimenä. Kaupunginkansliassa on kuusi osastoa: elinkeino-osasto, hallinto-osasto, henkilöstöosasto, oikeuspalvelut, talous- ja suunnitteluosasto ja tietotekniikka- ja viestintäosasto.

## 1.2 Helsingin kaupungin hankintakeskus

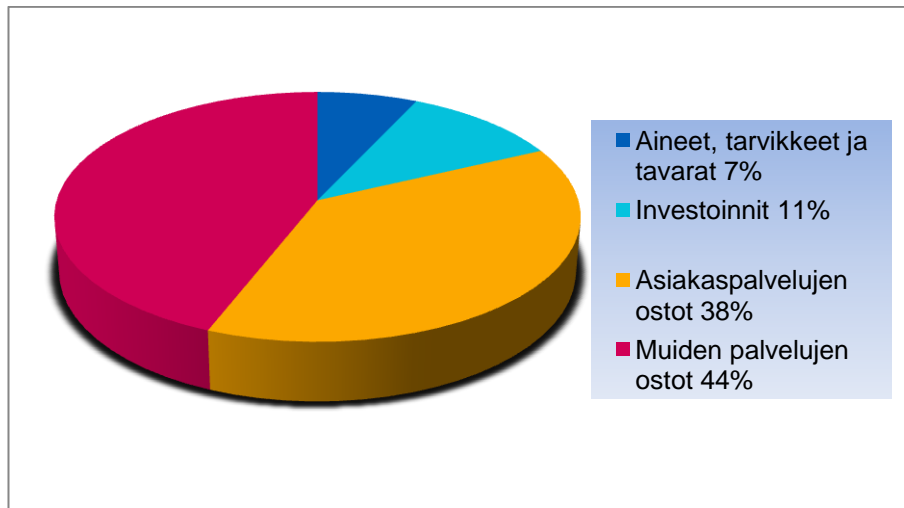
Tutkimuksen kohdeorganisaatio on Helsingin kaupungin hankintakeskus, joka pääosin hoitaa Helsingin kaupungin kilpailutukset. Hankintakeskus kuuluu apulaiskaupunginjohtaja Pekka Saurin johtamaan rakennus- ja ympäristötoimen osastoon ja toimii teknisen palvelun lautakunnan alaisuudessa. Hankintakeskuksen tehtävänä on palvella kaupungin hallintokuntia tarjoamalla toimialaansa kuuluvia tehokkaita, taloudellisia ja turvallisia kilpailutus- ja logistiikkapalveluita. Virasto huolehtii teknisen palvelun lautakunnan alaisena osaltaan kaupungin hankintapalveluista ja keskitetyistä tukipalveluista kaupunginvaltuuston ja kaupunginhallituksen hyväksymien tavoitteiden mukaisesti. (Helmi 2015.)

Helsingin kaupungin hankintakeskus on kaupungin yhteishankintayksikkö ja hankintojen asiantuntijavirasto. Hankintakeskuksessa työskentelee noin 60 hankinnan ja logistiikan ammattilaista ja se toimii kaupungin hankintojen osaamis- ja kilpailuttamiskeskuksena, joka tuottaa hankintapalveluja kaupungin hallintokunnille eli virastoille ja liikelaitoksille (Ks. kuvio 4). Hankintakeskus vastaa kaupungin hankintastrategiatyön valmistelusta ja tuottaa volyyymi- ja analyysitietoa kaupungin ja sen yksiköiden hankinnoista. Hankintakeskuksen toimintaa ohjaa teknisen palvelun lautakunta. Hankintakeskuksessa työskentelee noin 60 hankinnan ja logistiikan ammattilaista. Kuvion 4. mukainen organisaatiokaavio osoittaa organisaation rakenteen. (Helmi 2015.)



Kuvio 4. Helsingin kaupungin hankintakeskuksen organisaatio 16.3.2015. (Helsingin kaupungin hankintakeskus 2015.)

Hallintokuntien hankinnat ilman rakennusviraston ja Staran sekä Helsingin Energian, Helsingin Sataman ja HKL:n hankintoja olivat vuonna 2013 yhteensä 2,2 miljardia euroa. Hankinnoista (2,2 miljardista eurosta) 7 % oli aineita, tarvikkeita ja tavaroita, 11 % investointeja, 38 % asiakaspalvelujen ostoja ja 44 % muiden palvelujen ostoja (Ks. kuvio 5). Asiakaspalvelut ovat kuntalaisille tuotettavia lopputuotepalveluja, esimerkiksi erikoissairaanhoidon palveluja terveydenhuollossa. Lähes puolet hankinnoista kohdistui sosiaali- ja terveystoimeen, ja esim. Helsingin ja Uudenmaan sairaanhoitopiiriltä, HUS:lta, ostettavien palvelujen osuus oli 25 % kaikista hankinnoista. (Helmi 2015.)



Kuvio 5. Helsingin kaupungin hankintayksikön hankinnat vuonna 2013. (Helsingin kaupungin hankintakeskus 2015.)

Helsingin kaupungin ostotiedot (palvelut, aineet ja tarvikkeet, käyttöomaisuushankinnat) ovat vuodesta 2012 alkaen olleet luettavissa avoimen datan kautta. Helsingin kaupungin tietokeskus ylläpitää ja jakaa Helsinki Region Infoshare sivuilla avointa dataa. Helsinki Region Infoshare (HRI) -palvelu on Helsingin, Espoon, Vantaan ja Kauniaisten kaupunkien yhteinen avoimen datan palvelu. Palvelusta löytyy pääkaupunkiseudun kaupunkeja ja koko seutua koskevaa tietoa kaikkien vapaasti ja maksutta hyödynnettäväksi. (Helsinki Region Infoshare HRI – palvelu 2015.)

Avoin data on julkishallinnolle, organisaatioille, yrityksille tai yksityishenkilöille kertynyttä jalostamatonta informaatiota. Nyt dataa on avattu organisaation ulkopuolisillekin vapaasti ja maksutta hyödynnettäväksi. Data on avattu sellaisessa muodossa, että sitä on helppo käsitellä erilaisilla tietokoneohjelmistoilla. Tiedon uudelleenkäyttö on sallittua ja datan avaaja kertoo sen selkeästi datan yhteydestä löytyvillä käyttöehdoilla. (Helsinki Region Infoshare HRI – palvelu 2015.)

Helsingin kaupungin ostotiedoissa on mukana Helsingin kaupungin kaikki virastot ja liikelaitokset. Tiedot on poimittu ostolaskujen käsittelyjärjestelmästä palvelujen ja tarvikkeiden ostojen tileiltä, myös investointien / käyttöomaisuushankintojen tileiltä. Helsingin kaupungin ostodatan omistaa Helsingin kaupungin kaupunginkanslia, mutta sitä tuottaa Hankintakeskus. Tiedot on poimittu lähdejärjestelmästä laskurivitasolla, jonka jälkeen ne on summattu (€) virasto-, toimittaja- ja tilitasoille. Tiedot päivitetään sivulle kerran vuodessa. (Helsinki Region Infoshare HRI – palvelu 2015.)

## 2 Tutkimussuunnitelma

### 2.1 Työn tavoite ja aiheen rajaus

Dynaaminen hankintajärjestelmä ja sähköinen huutokauppa on Suomessa otettu käyttöön Suomessa 2011. Tutkimuksessa tutustutaan sähköiseen hankintajärjestelmään ja tutkimus on rajattu eri hankintayksiköiden kilpailutusten yhteydessä tehtävään sähköisen huutokaupan käyttöön. Opinnäytetyön tavoitteena on tutkia sähköisen huutokaupan käyttöastetta ja siitä saatava hyötyä.

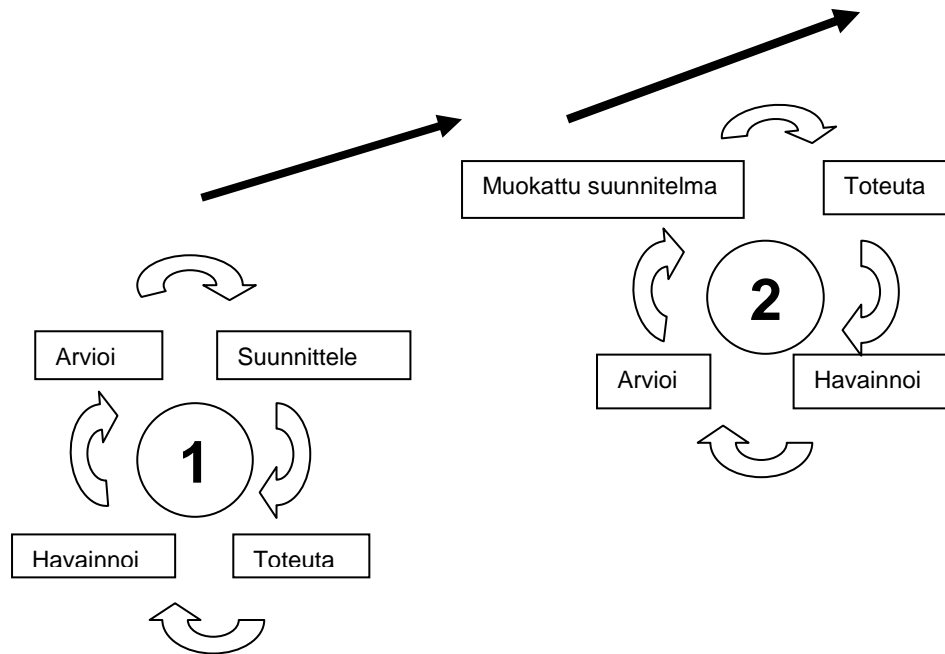
Sähköinen hankintajärjestelmä ja huutokauppatoiminto ovat uusia ja suhteellisen vähän aikaan Suomen julkishallinnossa käytettyjä. Tähän mennessä ei ole tehty tutkimusta, kuinka hankintayksiköt ovat omaksuneet huutokaupan kilpailutusprosessiin ja paljonko sitä käytetään. Tutkimuksessa selvitetään kuinka paljon ja missä kilpailutuksissa sähköistä huutokauppaa kilpailutusprosesseissa nyt käytetään, paljonko se työllistää hankintayksiköjä ja onko sähköinen huutokauppa tuonut säästöjä ja onko se vaikuttanut kilpailutettujen hankintojen hintoihin. Opinnäytetyössä tutkitaan myös kuinka eri hankintayksiköt ja Helsingin kaupungin hankintakeskus käyttävät sähköisen huutokaupan mahdollisuutta ja jos järjestelmää ei käytetä, mikä on syynä vähäiseen käyttöön.

### 2.2 Menetelmä ja toteutustapa

Opinnäytetyö toteutettiin toimintatutkimuksena. Toimintatutkimus on osallistavaa tutkimusta ja sillä pyritään ratkaisemaan käytännön ongelmia ja saamaan aikaan muutosta kohdeorganisaation kanssa yhdessä (Ks. kuvio 6). Tavoitteena on ratkaista organisaatiossa ilmenevä käytännön ongelma ja samanaikaisesti luoda uutta tietoa ja ymmärrystä tutkittavasta ilmiöstä. (Ojasalo & Moilanen & Ritalahti 2009, 58.) Tiedonhankintamenetelmänä käytettiin haastattelua, Digium Enterprise lomakekyselyä ja benchmarkingia.

Haastattelu oli nopea ja tehokas tapa kerätä tietoa. ”Puolistrukturoidussa haastattelussa kysymykset on laadittu ennakkoon, mutta haastattelija voi vaihdella niiden järjestystä haastattelun kulun mukaisesti. Myös kysymysten tarkat sanamuodot voivat vaihdella. Etukäteen laaditut mutta tilanteeseen soveltumattomat kysymykset

voidaan jättää esittämättä ja vastaavasti voidaan kysyä haastattelun kuluessa mieleen tulevia kysymyksiä.” (Ojasalo & Moilanen & Ritalahti 2009, 97.)



Kuvio 6: Toimintatutkimuksen spiraalimainen eteneminen (Ojasalo & Moilanen & Ritalahti 2009, 61.)

Kyselylomakkeella (Ks. liite 1) tavoitettiin hyvin eri puolella Suomea toimivia hankintayksiköitä. Kyselylomake sisälsi 17 kysymystä ja eniten vastausaikaa vastaajilta ehkä vei kysymykset 8, ”Missä kilpailutuksissa hankintayksikkönne on käyttänyt sähköistä huutokauppaa” ja 13, ”Paljonko taloudellista hyötyä/ laskennallisia säästöjä per vuosi on sähköinen huutokauppa on hankintayksikölle tuonut”, koska molemmissa tarvittiin edellisten vuosien tilastoja.

Benchmarking on menetelmä, jonka perustana on kiinnostus oppia toisilta, vertaamalla työprosesseja ja työtapoja toisten yritysten ja organisaatioiden vastaaviin. Benchmarking samalla alalla toimivien kanssa oli hyvä vertailujen aikaan saamiseksi. Parhaiden käytäntöjen, ideoiden ja uusien toimintatapojen löytyminen on yksi benchmarking menetelmän eduista.

### 2.3 Mittarit

Tutkimuksessa käytettiin sekä määrällisiä että laadullisia mittareita. Tutkimuksen tarkoitus oli arvioida, mikä vaikutus sähköisellä huutokaupalla on hankintojen sisäänostohintoihin ja tuoko se säästöjä. Miten huutokauppa toimintoa tällä hetkellä käytetään ja olisiko käyttöä mahdollista laajentaa.

Laadullista menetelmää käytettiin haastatteluissa ja lomakekyselyssä (Kts. liite 1), jossa vastaajat saivat vastata omaehtoisesti kysymyksiin ja vastausvaihtoehtoja ei annettu kysymyksiin etukäteen. Tutkimuskysymyksissä kysyttiin esimerkiksi hankintayksiköiden tyytyväisyyttä sähköiseen huutokaupatoimintoon, minkälaista palautetta hankintayksiöt ovat saaneet toimittajilta huutokaupasta ja avoimessa kysymyksessä, jossa omin sanoin pyydettiin kertomaan mielipide sähköisestä huutokaupasta. Annetuista vastauksista, laadullisesta tiedosta, tehtiin yhteenveto.

Tutkimuksessa määrällisiä mittareita olivat esimerkiksi hankintayksiköiden saavutetut säästöt, kuinka monta huutokauppaa / vuosi hankintayksiköt ovat kilpailutuksissaan tehneet ja huutokaupan kesto ja jatkoaika. Tutkimuksessa arvioitiin myös sitä, missä kilpailutuksissa sähköistä huutokauppaa käytetään – tavara-, palvelu- vai sosiaalipuolen kilpailutuksissa.

### 2.4 Tutkimuskysymykset

Tämän toimintatutkimuksen tavoitteena on selvittää seuraavat asiat:

1. Kuinka paljon ja missä kilpailutuksissa sähköistä huutokauppaa on yleisesti eri hankintayksiköiden kilpailutusprosesseissa käytetty?
2. Olisiko huutokaupatoiminnan käyttöä mahdollista laajentaa?
3. Onko sähköinen huutokauppa tuonut säästöjä?
4. Kuinka paljonko enemmän sähköinen huutokauppa työllistää kilpailutusprosessissa?
5. Millä tavoilla voidaan edesauttaa hankintayksiköitä sähköisen huutokaupatoiminnon käytön lisäämisessä?
6. Kuinka tutkimustulokset ja tulosten perusteella esitetyt muutosehdotukset vaikuttavat Helsingin kaupungin hankintakeskuksen käytäntöihin.



Edellä esitettyjen tutkimuskysymysten tarkoituksena oli selvittää onko sähköistä huutokauppaa hyödynnetty, Helsingin kaupungilla ja yleensä, optimaalisesti ja voitaisiinko käyttöä mahdollisesti laajentaa.

## 2.5 Toimintatutkimuksen validiteetti, reliabiliteetti ja verifiointi

Tutkimus vastaa esitettyihin tutkimustavoitteisiin ja tutkimuskysymyksiin, joten tutkimus on validi ja tulokset vastaavat aiottua tarkoitustaan. Lomakekyselyn, haastatteluiden ja benchmarkingin kautta saatiin tietoa kuinka paljon ja missä kilpailutuksissa eri puolella Suomea sähköistä huutokauppaa on käytetty ja onko hankintayksiköt saavuttaneet säästöjä.

Tutkimus osoitti, että sähköisen huutokaupan käyttöönotto jonkin tuoteryhmän kanssa ja arviot saatavasta hyödystä kannattaa. Kuntasektorilla kokonaisvolyymit ovat isoja ja säästöjä voidaan saavuttaa. Tutkimus osoitti myös, että hankintayksiköt jotka käyttävät sähköistä huutokauppaa esim. puitejärjestelyjen kevennetyissä kilpailutuksissa ovat tehneet merkittäviä säästöjä. Tutkimustulokset perustuvat luotettaviin hankintayksiköiltä kerättyihin tietoihin, joten tutkimus täyttää reliabiliteetin (luotettavuuden) vaatimukset. Jos tutkimus toistettaisiin, niin olisiko tutkimustulokset toistettaessa samat? Julkiset hankintayksiköt tottuvat varmasti käyttämään huutokaupamoduulia ja tämän toimintatutkimuksen ansioista huutokaupan käyttöaste voi myös kasvaa, joten uuden tutkimuksen tulokset eivät välttämättä toisi samanlaisia tuloksia.

Tutkimuksen avulla voidaan verifioida (todentaa), että tutkimus tehtiin oikein ja tavoitettuja tuloksia myös syntyi. Hankinta-alan asiantuntijoille Kuntatalolla 2.10.2015 järjestetyn yhteisen keskustelutilaisuuden palaute kertoi, että hankintayksiköt rohkaistuivat kokeilemaan sähköistä huutokauppaa kilpailutuksissa. Tutkimustyön tuloksena Helsingin kaupungin hankintakeskus teki 29.9.2015 linjauksen (Kts. liite 3), jossa se arvioi jokaisen kilpailutuksen yhteydessä sähköisen huutokaupan käyttöä ja johto sitoutui lisäämään huutokaupan käyttöä kilpailutuksissaan. Helsingin kaupungin hankintakeskus piti linjauksen jälkeen ensimmäisen huutokaupan 28.10.2015.

## 2.6 Aikataulu

Aloitin opiskeluni syksyllä 2013. Opinnäytetyöni suunnittelun, materiaalin kokoamisen ja aikataulun laatimisen aloitin vuonna 2014. Kolmikantasopimus Helsingin kaupungin hankintakeskuksen kanssa allekirjoitettiin helmikuussa 2015. Tutkimustyön aloitin keväällä 2015, jolloin tein tutkimushaastattelut ja lähetin kyselylomakkeen eri hankintayksiköiden edustajille. Alla on tarkempi tutkimustyön aikataulu.

Aikataulu, jonka mukaan opinnäytetyöprosessi eteni:

1.1.2014	Päätös oman opinnäytetyön aiheesta syntyy
1.2- 30.11.2014	Materiaalin kokoaminen ja suunnittelutyö
1.12.2014	Oman työn aikataulut
25.2.2015	Kolmikantasopimuksen allekirjoitus
6.3.2015	Haastattelukierros pääkaupunkiseudulla alkaa
10.4.2015	Kyselylomake lähetetty
7.5.2015	Viitekehysesitelmä
1.7.2015	Opinnäytetyön kirjoittaminen alkaa kesälomalla
2.10.2015	Hankinta-alan asiantuntijoiden tapaaminen, tilaisuus Kuntatalolla Helsingissä
15.10.2015	Tulosten esittely
28.10.2015	Hankintakeskuksen ensimmäinen linjauksen jälkeinen huutokauppa
18.12.2015	Valmistumispäivä

## 3 Hankintaprosessi

### 3.1 Julkinen hankintaprosessi

Sähköinen huutokauppa on osa julkista hankintaprosessia.

Julkiset hankinnat on pääsääntöisesti aina kilpailutettava. Julkiset hankinnat on toteutettava osaavasti ja taloudellisesti järkevästi. Hankintojen hyvä suunnittelu ja markkinoiden tuntemus on onnistuneen kilpailutuksen edellytys.

Tarjouspyyntöasiakirjat on laadittava kirjallisina ja tarjouspyynnön tulee olla niin selkeä, että sen perusteella annettavat tarjoukset ovat yhteismitalliset ja vertailukelpoiset. Hankintalain ja erityisalojen hankintalain soveltamisalaan kuuluvista hankinnoista on ilmoitettava HILMAssa osoitteessa [www.hankintailmoitukset.fi](http://www.hankintailmoitukset.fi). EU-kynnysarvon ylittävästä hankinnasta tulee ilmoittaa EU-laajuisesti. (Julkisten hankintojen neuvontayksikkö 2015.)

Hankinnan sisältö, luonne ja laatu ratkaisevat sen, minkälaista kilpailuttamismenettelyä hankintayksikön kannattaa käyttää. On myös huomioitava, onko kysymyksessä EU-kynnysarvon ylittävä vai alittava hankinta. Hankinnassa on käytettävä ensisijaisesti avointa tai rajoitettua menettelyä. Hankintayksiköillä on hankintalaissa säädetyissä tilanteissa käytettävissä myös neuvottelumenettely, kilpailullinen neuvottelumenettely tai suunnittelukilpailu. (Julkisten hankintojen neuvontayksikkö 2015.)

Tarjosten käsittely tapahtuu suljettuna eikä tietoja käsittelyn vaiheista tai hankinnan päätösesityksen valmistelusta saa antaa ulkopuolisille ennen hankintapäätöksen tekoa. Tarjoajia on kohdeltava tasapuolisesti ja syrjimättä. (Julkisten hankintojen neuvontayksikkö 2015.)

Jos tarjouskilpailun valintaperusteena on käytetty halvinta hintaa, tulee tarjouksista valita hinnaltaan halvin. Kun valintaperusteena käytetään kokonaistaloudellista edullisuutta, tulee vertailussa ottaa huomioon hankintayksikön asettamat vertailuperusteet.

Hankintapäätös täytyy tehdä aina kirjallisena. Jotta tarjoaja voi todeta, että hankintamenettelyssä on noudatettu lakia, on hankintapäätöksessä kerrottava kaikki ratkaisuun vaikuttaneet seikat.

Hankintapäätöksen jälkeen hankintayksikkö tekee hankintasopimuksen valitun toimittajan kanssa ja se syntyy kirjallisen sopimuksen allekirjoittamisella. (Julkisten hankintojen neuvontayksikkö 2015.)

### 3.2 Uusi hankintalaki

EU-parlamentti on hyväksynyt uudet hankintadirektiivit ja uuden hankintalain valmistelu Suomessa on käynnistynyt. Uusien lakien tulisi olla voimassa viimeistään huhtikuussa 2016. Elise Pekkala kirjoittaa blogissaan, että nyt sosiaaliset näkökohdat voidaan

huomioida entistäkin paremmin hankinnoissa. Pelkkä hinta ei voi olla valintaperusteena, vaan laadun merkitys korostuu. Myös pk-yritysten pääsy hankintoihin voidaan huomioida nykyistä paremmin ja hankintamenettelyjä yksinkertaistetaan ja niistä tulee joustavampia. (Pekkala 2014). Esityksessä ehdotetaan, että hankintamenettelyjä koskevia säännöksiä yksinkertaistettaisiin, selkeytettäisiin ja tehtäisiin nykyistä joustavammaksi (Rossi, 2015).

Laadun huomioimista hankintamenettelyssä ei estetä hankintalainsäädännössä eikä hankintadirektiiveissä. Laatu voidaan ottaa huomioon monessa hankintamenettelyn vaiheessa. Toimittajille voidaan asettaa vaatimuksissa esimerkiksi soveltuvuusvaatimuksia, kuten kokemus ja pätevyys. Vakaviin virheisiin tai ammattitoiminnan laiminlyönteihin syyllistynyt toimittaja voidaan sulkea pois tarjouskilpailusta. (Työ- ja elinkeinoministeriö, Ukkola 2014.)

Uusi hankintadirektiivi antaa mahdollisuuden korostaa laatua esimerkiksi ympäristö- ja sosiaalisissa näkökohdissa. Myös reilun kaupan näkökohdat voidaan huomioida. Uutena poissulkemisperusteena lakiin on tullut ja ympäristö-, työ- ja sosiaalilainsäädännön noudattamisen laiminlyönti. Uusi direktiivi tuo myös mahdollisuuden selvittää alihankkijoiden taustatietoja. Aiemmat huonot kokemukset antavat hankintayksikölle perusteen sulkea tarjoaja pois kilpailutuksesta jos esimerkiksi aikaisemmin sopimussuhteen aikana toimittajalla on ollut merkittäviä tai toistuvia puutteita toimituksissaan, jotka ovat johtaneet sanktioihin. (Työ- ja elinkeinoministeriö, Ukkola 2014.)

EU-parlamentin yhtenä päätavoitteena uusissa hankintadirektiiveissä oli korostaa laadullisia näkökohtia. Direktiivien mukaan valintaperusteena on jatkossa aina kokonaistaloudellisesti edullisin ratkaisu. Kilpailutuksen ja hankintamenettelyn päämääränä on saada hankintayksikölle hyvä ja luotettava sopimuskumppani sekä toimiva sopimuskausi. Haastetta hankintayksiköille tuo saada laadun tekeminen läpinäkyväksi niin, että asiakkaatkin sen havaitsevat. (Julkisten hankintojen neuvontayksikkö 2015.) Uusi hankintadirektiivi ei tuo merkittäviä muutoksia sähköiseen huutokauppaan ja sen käyttöön.

## 4 Huutokauppa

Huutokaupassa ostajat tai myyjät tekevät tarjouksia eli huutoja, joiden mukaan hinta määräytyy. Huutokaupassa voidaan myydä irtainta tai kiinteää omaisuutta ja myös palveluita. Englannin kielen sana auction tulee latinan sanasta augeō, joka tarkoittaa ”korotan”. (Huutokauppaelämää 2015.)

### 4.1 Huutokaupan historia

Huutokauppaa on käyty jo 500 vuotta eKr., mutta tarkkaa ajankohtaa ei ole tiedossa. Historioitsijat kertovat, että roomalaiset olivat ensimmäisiä, jotka myivät tavaroita huutokaupalla. Huutokaupat muuttivat muotoaan 1600-luvulla, kun englantilaiset myivät huutokaupalla taidetta ja kirjoja ja amerikkalaiset keräsivät huutokaupalla varoja maksaakseen velkoja ja veroja 1700-luvulla. Orjamarkkinoilla pidettiin huutokauppaa 1800-luvulla. Huutokauppaa käytettiin myös takavarikoidun omaisuuden myynnissä. Toisen maailmansodan jälkeen liikemiehet tarttuivat mahdollisuuteen kehittää huutokauppaa markkinointitarkoituksiin. Yksityiset huutokaupat piristivät sodanjälkeistä aikakautta. (Stephens 2001, s.10.)

Julkisten palveluiden hankinnassa on historiallisesti käytetty huutokauppaa. Hintaa huudettiin alaspäin, kunnes alimman tarjouksen tehnyt sai palvelu hoitaakseen. Suomessa esimerkiksi kyydityspalvelut ja orpojen sekä vaivaisten kotihoito on ennen vanhaan huutokaupattu. (Wikipedia 2015.)

### 4.2 Huutokaupan malleja

Huutokauppa ymmärretään monesti vanhana menetelmänä, jossa läsnäolijat tekevät huutoja ja meklari ylläpitää huutokauppaa. Tämä on kuitenkin vain yksi monista huutokaupan muodoista. Huutokauppoja on useita erilaisia, sekä perinteisiä että sähköisiä.

Englantilaisessa huutokaupassa (english auction) korkeimman tarjouksen tehnyt voittaa. Englantilainen huutokauppamenetelmä perustuu avoimeen huutokauppaan, jossa osallistujat antavat tarjouksensa avoimesti nousevin hintaportain. Menetelmä

toimii hyvin tilanteessa, jossa kaupan kohteena olevalla tuotteella on selkeä yleinen markkina-arvo. (Kurra & Sjöblom & Vilske & Rajakallio & Tiihonen 1999, 25.)

Japanilaisessa huutokaupassa ennalta määrättyä aloitushintaa lasketaan ennalta määritellyissä hintaportaisissa siten, että jokaisen toimittajan pitää mukana pysyäkseen hyväksyä jokainen hinnan alennus. Huutokauppa jatkuu, kunnes mukana on vain yksi toimittaja (tai tätä suurempi ennalta ilmoitettu määrä). Tämä huutokauppatyyppi on mahdollinen, vaikka toimittajia olisi vain yksi. Japanilaista huutokauppaa ei julkisissa hankinnoissa voida käyttää, koska tarjoajan tulee lain mukaan tietää koko ajan oma sijoituksensa tarjouskilpailussa. (Lehto 2012.)

Hollantilaisessa huutokaupassa (Dutch auction) huutokaupan pitäjä aloittaa huutokaupan korkealla tarjouksella, jonka jälkeen hintaa lasketaan, kunnes joku osallistujista hyväksyy tarjouksen. Tavarahan hinta laskee koko ajan ja ostajan on hyvä odottaa mahdollisimman pitkään ennen huutoaan. Odottaessa kuitenkin riski kasvaa ja joku toinen voi ehtiä huutamaan tavarahan itselleen. Hollantilaisella huutokaupalla voidaan hyvin välttää toimijoiden yhteispeliä. (Kurra & Sjöblom & Vilske & Rajakallio & Tiihonen 1999, 26.)

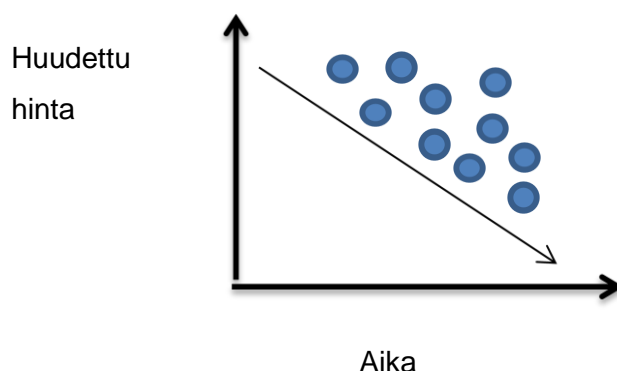
Suljetussa korkeimman tarjouksen huutokaupassa (first price sealed bid) jokainen osallistuja jättää suljetun tarjouksen myyjälle. Kun tarjousten jättöaika on ohi, myyjä avaa tarjoukset ja julistaa tarjouskilvan voittajan ja tämä maksaa myyjälle tarjoamansa määrän. Tässä huutokaupamuodossa tarjoukset voivat olla joko julkisia tai salaisia. Huutokaupassa voidaan käydä useampia kierroksia. Kierroksen tulokset julistetaan aina ennen seuraavaa korotuskierrosta. Suljettuihin tarjouksiin perustuva huutokauppa sopii hyvin markkinoille, missä osallistujat eivät halua paljastaa tarjoamaansa hintaa kilpailijoilleen. (Huusko J, 2007.)

Suljettu toiseksi korkeimman tarjouksen huutokauppa (second-price sealed bidding), tunnetaan myös Vickreyn huutokauppana (Vickrey–Clarke–Groves-huutokauppa). Se noudattaa samaa kaavaa kuin suljettu korkeimman tarjouksen huutokauppa. Erona on se, että korkeimman tarjouksen esittänyt voittaa, mutta maksaa ainoastaan toiseksi korkeimman tai joskus alimman tarjouksen määräämän hinnan. Toiseksi korkeimman tarjouksen huutokauppa on pidetty tehokkaana, sillä osallistujat tarjoavat omien varojensa mukaan, koska heidän tarjouksensa ei vaikuta siihen, mitä he tuotteesta joutuvat lopulta maksamaan. (Huusko J, 2007.)

”Ascending clock” – huutokauppa on menetelmä, jolla pyritään estämään osallistujien keskinäinen yhteistyö ja samalla varmistamaan, että markkinat tuntevat huutokaupattavien tuotteiden arvon. Huutokaupan järjestäjä ilmoittaa ensiksi lähtöhinnan, ja sen perusteella osallistajat ilmoittavat oman kysyntänsä volyymin kyseiselle hinnalle. Mikäli kysyntä ylittää tarjolla olevan hyödykkeen määrän, ilmoittaa huutokaupan järjestäjä seuraavalla kierroksella korkeamman hinnan. Tällöin osallistajat eivät saa nostaa tarjouksensa määrää. Tällä säännöllä voidaan varmistaa, että järjestelmä tuo nopeasti oikeat hinnat esiin. (Kurra & Sjöblom & Vilske & Rajakallio & Tiihonen 1999, 27.)

Käänteisessä huutokaupassa (reverse auction) ostajan ja myyjän roolit ovat vaihtuneet toisin päin ja huutokaupan tarkoitus on saada mahdollisimman alhainen hinta tuotteelle tai palvelulle. Käänteistä huutokauppaa käytetään julkisen hankintatoimen sähköisessä huutokaupassa. Valinta voittavan tarjouksen kohdalla voidaan tehdä joko alhaisimman tarjouksen tai kokonaistaloudellisen edullisuuden perusteella. (Huutokauppaelämää 2015.)

Käänteisen huutokaupan (Ks. kuvio 7) etuja ovat muun muassa nopeus, se on avoin kaikille soveliaille tarjoajille, se tuo useimmiten säästöjä ja huutokauppa kannustaa toimittajia keskittymään omaan ja kilpailijoiden hinnoitteluun. Huutokaupan huonoja ominaisuuksia ovat muun muassa se, että laatu voi kärsiä jos kilpailutusta ei ole valmisteltu kunnolla, teknologia on usein enemmän pakottava kuin mahdollistava ja huudoissa voidaan tehdä yli- tai alilyöntejä.



Kuvio 7. Käänteinen huutokauppa (SlideShare. LinkedIn Corporation 2015.)

Moniattribuuttisessa huutokaupassa (multiattribute auction) ei hinta ole ainoa ratkaiseva tekijä huutokaupan kannalta. Yleensä kyseessä on käänteinen huutokauppa, jossa ostajayritys esittää tarjouspyynnön joka sisältää useita eri tuoteominaisuuksia, ja myyjäyritykset tekevät tarjouksensa niiden pohjalta. Tämän jälkeen ostaja arvioi tarjoukset kokonaistaloudellisen edullisuuden perusteella, eli hinta ei ole ainoa ratkaiseva tekijä. Hinnan lisäksi ostopäätökseen voivat vaikuttaa esimerkiksi tuotteen laatu, toimitusehdot ja oheispalvelut. (Husko J, 2007.)

Huutokaupan uusi aikakausi alkoi vuonna 1995 kun huutokauppa siirtyi Internetiin. Sellaisten Internet yritysten kuten eBayn perustaminen ovat johtaneet huutokaupan uuteen tulemiseen. Online/ sähköiset huutokaupat ovat tuoneet huutokaupan suuren yleisön tietoisuuteen ja muuttaneet tavan ostaa ja myydä tavaraa ja palveluja. Verkkohuutokauppa mahdollistaa kohteen ostamisen mistä päin maailmaa tahansa. Online huutokauppa oli vuonna 2005 noin 35 biljoonan dollarin ja perinteinen huutokauppa oli 241 biljoonan dollarin elinkeinoala. (BINA Auction Service 2015.)

Suomen suosituin ja suurin verkkohuutokauppa on Huuto.net. Bukowskin huutokauppa myy taidetta ja antiikkia sekä perinteisellä huutokaupalla että verkossa. Huutokaupat.com sivusto tarjoaa huudettavaksi muun muassa ulosmitattua omaisuutta. Maailman suurin huutokauppasivusto on eBay ja se toimii myös Suomessa. Sotheby's huutokauppa on tunnettu ulkomainen taidetta ja antiikkia myyvä huutokauppa ja heillä on myös verkkohuutokauppa. (Huutokauppaopas 2015.)

## 5 Sähköinen huutokauppa

Sähköistä huutokauppaa ja dynaamista hankintajärjestelmää koskevat säännökset sisältyvät nykyään erilliseen lakiin ”Laki sähköisestä huutokaupasta ja dynaamisesta hankintajärjestelmästä, 17.6.2011/698, joka otettiin Suomessa käyttöön vuonna 2012. (Finlex 2011.)

Dynaamisella hankintajärjestelmällä tarkoitetaan hankintadirektiivin 2004/18/EY 1 artiklan 6 kohdan mukaan täysin sähköistä hankintamenettelyä tavanomaisille ja markkinoilla yleisesti saatavilla oleville tuotteille. Hankintamenettely on rajoitetun keston ajan avoin kaikille kelpoisuusehdot täyttävillä tarjoajille, jotka ovat esittäneet tarjouspyynnön mukaisen alustavan tarjouksen. (Finlex 2011.)



Sähköisellä huutokaupalla tarkoitetaan lain 2§:n mukaan toistuvaa menettelyä, jonka kuluessa uusia alennettuja hintoja tai tarjouksen sisältämiä tekijöitä koskevia uusia arvoja esitetään sähköisesti ja joka toteutetaan sen jälkeen, kun tarjousten arviointi on saatu kokonaisuudessaan ensimmäisen kerran päätökseen. Tarjoukset täytyy voida luokitella automaattisen arviointimenetelmän pohjalta. Rakennusurakat ja sellaiset palveluhankinnat, joiden sisältönä ovat henkiset suoritukset, kuten rakennusurakoiden suunnittelu, eivät voi olla sähköisen huutokaupan kohteena. (Finlex 2011.) Menettely on käänteinen normaaliin huutokauppaan nähden (Pekkala & Pohjonen 2015, 304).

Lain 7§:n mukaan sähköisen huutokaupan käyttö edellyttää, että hankinnan tekniset eritelmät voidaan laatia riittävällä tarkkuudella. Tarjousvertailuun voi jäädä arvioitavaksi vain teknisesti mitattavissa ja verrattavissa olevia seikkoja. Käytännössä vertailuun voidaan ottaa lähinnä hinta tai muu vastaava matemaattinen arvo. Valintaperusteena voi siis olla joko pelkästään alhaisin hinta tai kokonaistaloudellinen edullisuus. Lain perustelujen mukaan huutokauppavaiheessa suoritettavassa tarjouksien vertailussa edellytetään määrällisinä ilmaistavia vertailuperusteita. Periaate on todettu myös komission työasiakirjassa. (Finlex 2011.) Muiden vertailuperusteiden arviointi ei onnistu sähköisen huutokaupan sisältämien automaattisten arviointimenetelmien takia. (Pekkala & Pohjonen 2015, 325.)

### 5.1 Sähköinen huutokauppa vs. perinteinen menettely

Kuinka kilpailutusprosessi ja sen tulos eroaa, kun kilpailutus tehdään perinteisesti tai kun käytetään kilpailutusprosessin lopussa sähköistä huutokauppaa? Huutokaupan tulisi antaa lisäarvoa hankinnoissa, jotta sen käyttö olisi hankintayksiköille perusteltua. Mitä lisäarvoa sähköinen huutokauppa siis tuo kilpailutukseen?

Kun vertaillaan perinteistä menetelmää ja kilpailutusta, jossa on käytetty sähköistä huutokauppaa, on säästöjen tarkka laskeminen, joita huutokaupalla saavutetaan vaikea todentaa. Jotta saataisiin objektiivinen tulos, olisi vertailtavien hankintojen oltava yhteneväisiä kohteen, ajan ja paikan suhteen. Tätä on vaikea toteuttaa. Tutkimuksessani ovat eri hankintayksiköt todenneet, että kilpailutuksissa joissa huutokauppaa on käytetty, on hintahyöty ollut selkeä. Yksi hankintayksikkö totesi, että ”laskennalliset säästöt ovat olleet merkittäviä”. Säästöjä käsitellään tarkemmin työni kohdassa 6.3.

Sue Arrowsmith on todennut, että sähköinen huutokauppa voi houkutella tarjoajaa tekemään kilpailukykyisemmän tarjouksen kuin hän olisi tehnyt perinteisellä menetelmällä, koska tarjoajilla on sähköisessä huutokaupassa parempi tietämys toistensa tarjouksista ja oma sijoitus tarjouskilpailussa on tiedossa. Tarjoajat huutavat hintaa alas, jotta he voittaisivat kilpailutuksen. (Arrowsmith & Treumer & Fejo & Jiang 2010, 150.)

Puitejärjestelyjen minikilpailutuksissa hinta laskee monesti, koska huutamassa ovat valitut puitesopimustoimittajat, jotka kisaavat seuraavan jakson tavaran tai palvelun toimituksen voittamisesta.

Sähköisten hankintajärjestelmien yleistyminen hankintatoimessa on selkeyttänyt ja yhtenäistänyt tarjouskilpailutusten tekemistä. Jotta taataan aito kilpailu ja mahdollisuus tehdä hankinnat taloudellisesti, on yritysten saatava riittävästi ja tasapuolisesti tietoa meneillään olevista kilpailutuksista. Julkisissa hankinnoissa tämä on tärkeää, koska hankintayksiköt eivät välttämättä tunne kaikkia mahdollisia palvelun tarjoajia. HILMA ilmoitusmenettely takaa avoimuusperiaatteen toteutumisen tarjouskilpailuissa. Vuonna 2014 hankintailmoituksia julkaistiin HILMA:ssa yhteensä 18 064 kappaletta. (Hankintailmoitukset 2015.)

Sähköisellä huutokaupalla voidaan edistää sähköisten menetelmien käytön yleistymistä julkisissa hankinnoissa ja sähköisellä menettelyllä voidaan vähentää julkisista hankinnoista syntyviä hallinnollisia kuluja julkishallinnolle ja yksityiselle sektorille. Sähköistymisen lisääminen parantaa myös julkisten hankintojen avoimuutta ja lisää osallistumismahdollisuuksia. (Rossi 2013, 15.) Menetelmänä perinteinen ja sähköisellä huutokaupalla tehty kilpailutus eivät eroa toisistaan muuten kuin, että onnistunut huutokauppa voi tuoda hankintayksikölle lisäarvona säästöjä.

## 5.2 Hinta & kokonaistaloudellinen edullisuus

Tarjouskilpailutuksen sähköisen huutokaupan käytön edellytyksenä on, että tarjousvertailuun jää arvioitavaksi vain teknisesti mitattavissa ja verrattavissa olevia seikkoja.

Sähköisestä huutokaupasta annetun lain 9 §:n mukaan huutokauppa koskee:

- 1) hintaa, jos tarjouksen valintaperusteena on halvin hinta; tai

2) ilmoitettuja vertailuperusteita, jos tarjouksen valintaperusteena on kokonaistaloudellinen edullisuus.

(Finlex 2015.)

Huutokaupan kohteena olevien vertailuperusteiden tulee lain 2 §:n 1 momentin 1 kohta, 10 § 1 momentin 1 kohta ja 12 § huomioon ottaen olla sellaisia, että ne voidaan ilmaista numeerisina arvoina. Tällainen vertailuperuste voisi olla esimerkiksi toimitusaika. Tarjouspyynnössä voidaan lisäksi ilmoittaa käytettäväksi muitakin vertailuperusteita (Ks. taulukko 2) kuin ne, jotka tulevat olemaan huutokaupan kohteena. Tällaiset vertailuperusteet tulee arvioida ja pisteyttää osana alustavaa tarjousvertailua 11 §:n mukaisesti jo ennen huutokaupan aloittamista. (Lehto 2012, 7.)

Taulukko 2. Vertailuperusteet lain mukaan. (Männistö 2009. 45.)

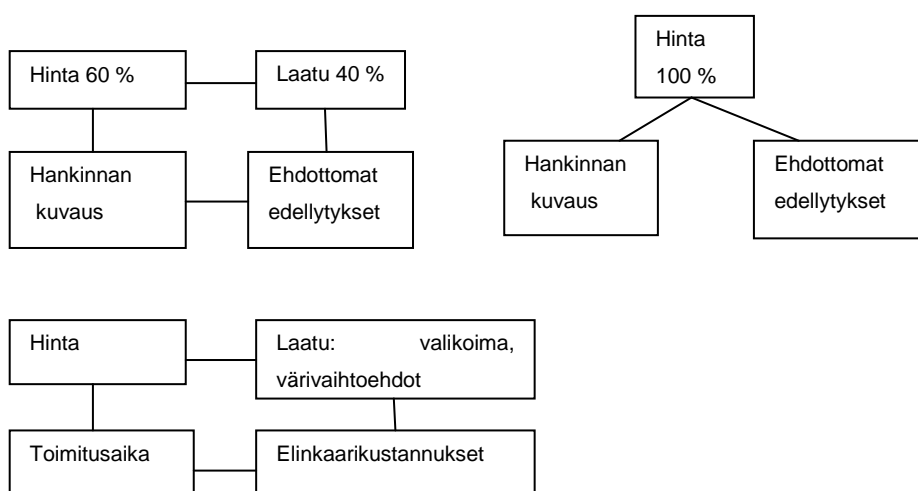
Kokonaistaloudellinen edullisuus	Halvin hinta
hinta laatu tekniset ansiot esteettiset tai toiminnalliset ominaisuudet ympäristöystävällisyys käyttökustannukset kustannustehokkuus myynnin jälkeinen palvelu ja tekninen tuki huoltopalvelut toimituspäivä tai toimitus- tai toteutusaika elinkaarikustannukset	hinta - ei voida asettaa eikä käyttää muita vertailuperusteita - voidaan määrittää ehdottomia edellytyksiä

Hankintayksikkö määrittelee tarjouspyynnössä tuotteen tai palvelun kokonaistaloudellisen edullisuuden vaatimukset. Kun valintaperusteena on halvin hinta, liittyy siihen yleensä korkea peruslaatuvaatimus. Kun tiedetään, että tarjoajien tuotteet ovat tasalaatuisia tai kun voidaan määrittää se taso, mihin hankinnalla pyritään, on halvimman hinnan käyttäminen valintaperusteena järkevää. Kun on määritetty tarvittava ja riittävä kokonaistaloudellinen edullisuus voi hankintayksikkö olettaa, että se saa sen laatutason mitä hankinnalle halutaan ja tämä taso on myös riittävä. (Männistö 2009, 45, 46.)

Koska hankinnoissa on ensisijaisesti kyse julkisten varojen taloudellisesta käytöstä, on hinnalle annettava aina riittävästi painoarvoa. Jos hinnalle annetaan selvästi enemmän

kuin 50 prosenttia painotuksesta, on muilla vertailuperusteilla vaikea voittaa kilpailutusta. Muut vertailuperusteet ratkaisevat tietysti silloin, jos kaikki tarjoukset ovat suurin piirtein samansuuruisia. Kun muiden vertailuperusteiden osuus on hintaa selvästi suurempi, ei hinnalla ole juurikaan merkitystä. Hankintayksikkö voi joutua valitsemaan toimittajan, joka on tarjonnut tavaraa tai palvelua kalleimmalla hinnalla. Näin ei hinta taas saa tarvittavaa painoarvoa. Hankintayksikön on päätettävä, minkälaista hintalaatusuhdetta hankinnassa tavoitellaan ja mistä ollaan valmiita maksamaan enemmän. Kaikki vaatimukset mitä hinnan odotetaan sisältävän, täytyy ilmoittaa tarjouspyynnössä, muuten ei voida saada keskenään vertailukelpoisia tarjouksia. (Polycon Oy 2011.)

Kokonaistaloudellinen edullisuus tuo hankintayksikölle taloudellista hyötyä, ja se on jotain mitä hankinnalla tavoitellaan. Hintaa ei siis tällöin käytetä vertailuperusteena. Kokonaistaloudelliseen edullisuuteen voidaan pyrkiä esimerkiksi kuvion 8. mukaisilla vaihtoehtoilla. Kuviossa vertailuperusteena on hinta ja laatu eri ulottuvuuksineen. (Männistö 2009, 47.)



Kuvio 8. Kokonaistaloudellisen edullisuuden vaihtoehtoja (Männistö 2009, 47.)

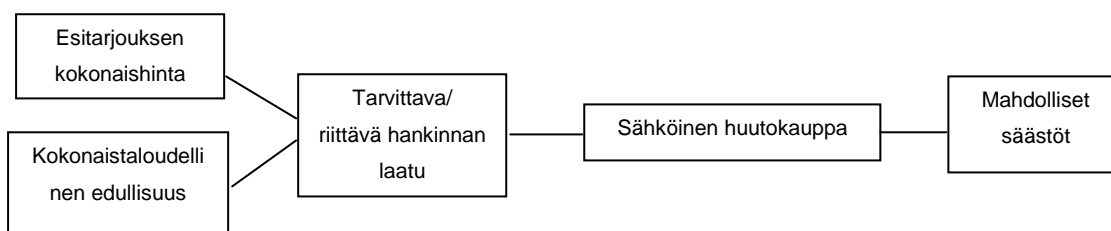
Kokonaistaloudellisessa edullisuudessa arvioidaan tarjoajien paremmuutta hankintayksikön asettamien kriteerien perusteella (Männistö 2009, 47).

Hankintayksikkö pyrkii tarjouspyynnön vertailuperusteiden tarkalla määrittelyllä saamaan tuotteen tai palvelun joka vastaa haluttua ja vaatimukset täyttävää laatua.

Mitä on laatu? Laadulla on alun perin tarkoitettu virheettömyyttä. Christian Grönroos sanoo, että ”laatu on mitä tahansa, mitä asiakkaat sanovat sen olevan, ja tietyn tuotteen tai palvelun laatu on mitä tahansa, miksi asiakas sen kokee”. (Grönroos 2000, 62.)

Laadun voisi määritellä näin: Asiakas on tyytyväinen, jos hän saa sitä mitä haluaa. Hän on vapaa epäluuloista ja luottaa siihen mitä hän saa, hän saa sitä silloin kun haluaa ja siihen hintaan joka on kilpailukykyinen (Sixsigma 2015).

Koska laki vaatii, että sähköisessä huutokaupassa voidaan vertailla ainoastaan numeerisia arvoja, tämän on katsottu oikeuskirjallisuuden mukaan parantavan hankintojen suunnittelua. Numeeristen vertailuperusteiden käyttö parantaa myös tarjoajien asemaa, koska tämä vähentää tulkinnanvaraisten sanallisten vertailukriteereiden käyttöä. (Rossi 2012, 13,14.)



Kuvio 9. Kilpailutus ja sähköisen huutokaupan tuoma säästö (Jokio 2015).

Esitarjousten arvioinnin jälkeen sähköiseen huutokauppaan osallistuvat ne toimittajat, joiden tarjoukset täyttävät ehdottomat vaatimukset, aivan kuten perinteisessäkin kilpailutusprosessissa. Sähköisellä huutokaupalla voidaan saada toimittaja, joka tarjoaa hankintayksikölle tuotteen tai palvelun optimihinnalla. Perinteisellä kilpailutuksella jää huutokaupan tarjoama hintahyöty saavuttamatta.

### 5.3 Kuinka sähköinen huutokauppa toimii

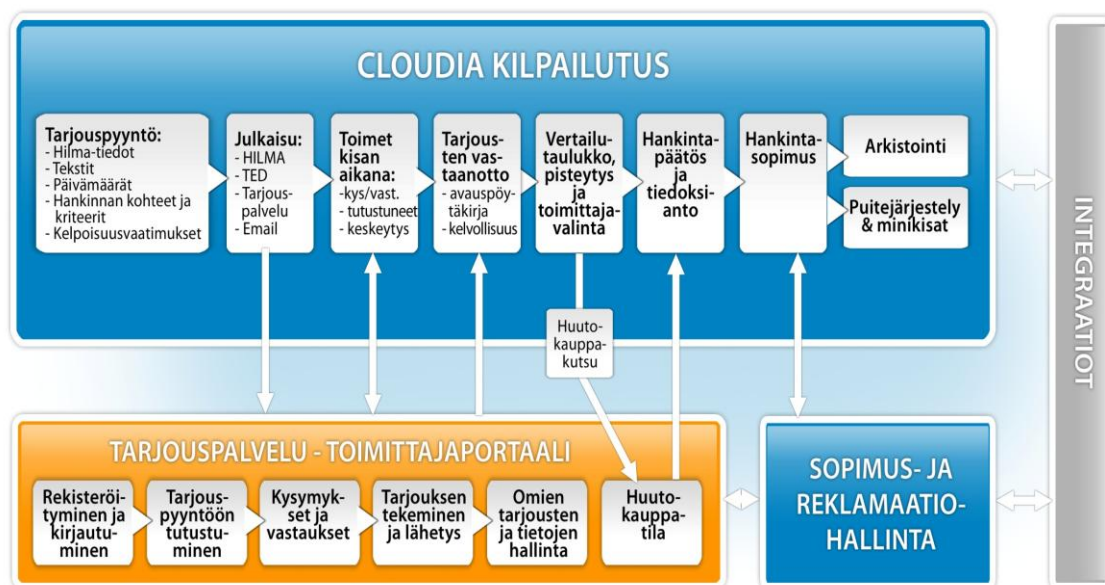
Sähköinen huutokauppa on menettely, jossa tarjousten alustavan arvioinnin jälkeen käynnistetään huutokauppa. Tavoitteena on löytää hankintayksikölle edullisin lopputulos joko sillä, että saadaan hintaa laskettua alaspäin tai käyttämällä muita vertailuperusteita. (Pekkala & Pohjonen 2015, 304.)

Ennen huutokauppaa on hankintayksikön hankintailmoituksessa ilmoitettava sähköisen huutokaupan käytöstä kilpailutuksessa. Tarjouspyynnössä on oltava hankintalaissa edellytettyjen vaatimusten lisäksi vähintään seuraavat tiedot:

- valintaperuste ja kokonaistaloudellisuuden ollessa kyseessä vertailuperusteet, joiden arvot ovat sähköisen huutokaupan kohteena, siltä osin kuin ne ovat määrällisesti ilmaistavissa lukuina tai prosentteina
- mahdolliset esitettyjen perusteiden arvojen rajat, sellaisina kuin ne on ilmoitettu hankintailmoituksessa
- tarjoajien käyttöön annettavat tiedot sähköisen huutokaupan aikana ja tietojen antamisen ajankohta
- tarvittavat tiedot huutokaupan kulusta sekä siitä, kuinka kutsu osallistua huutokauppaan lähetetään
- edellytykset, joiden mukaisesti tarjoajat voivat tehdä tarjouksen ja mahdolliset tarjousten väliset vähimmäiserot
- tarvittavat tiedot käytettävästä sähköisestä järjestelmästä ja viestintäyhteyttä koskevista teknisistä edellytyksistä (Finlex 2011,10§.)

Lisäksi tarjouspyynnössä voidaan ilmoittaa matemaattinen kaava, jota sähköisessä huutokaupassa käytetään. (Finlex 2011,10§.)

Helsingin kaupungin hankintakeskus käyttää Cloudia Oy:n hankintajärjestelmää ja sähköistä huutokauppa moduulia. Kuvioista 10. tulee hyvin esille, kuinka kilpailutusprosessi etenee normaaliin tapaan ja huutokauppa aloitetaan vasta tarjousten arvioinnin jälkeen.



Kuvio 10. Kilpailutusprosessi Cloudia järjestelmällä (Cloudia Oy 2015)

Ennen kuin sähköinen huutokauppa voidaan aloittaa, hankintayksikön tulee suorittaa tarjousten alustava kokonaisarviointi ja sen jälkeen lähetettävä kutsu sähköiseen huutokauppaan hyväksyttävän tarjouksen tehneille tarjoajille. Normaalisti kutsu lähetetään sähköpostilla samanaikaisesti kaikille tarjoajille. (Finlex 2011,11§ ja 12§).

Kutsussa voidaan kertoa yksityiskohtaisesti seuraavat asiat:

- hankinnan kohde
- aikataulu
- huutokaupan vaiheet
- tekniset tiedot
- huutokaupassa käytettävät matemaattiset kaavat
- huutokaupan lopettaminen
- kokonaisarvioinnin tulokset
- huutokaupan vaatimukset ja ehdot (laatu, volyymi ja sopimuskausi, ehdot)
- huutokaupan rakenne
- osallistuminen (mm. tunnus ja salasana)
- ongelmatilanteet ja yhteystiedot

Sähköinen huutokauppa voi alkaa aikaisintaan kahden työpäivän kuluttua kutsujen lähettämisestä (Finlex 2011).

Elokuussa 2015 minulle tarjoutui mahdollisuus seurata Espoon kaupungin hankintapalveluiden, tuoreiden hedelmien ja vihannesten puitejärjestelyn kevennetyn kilpailutuksen, sähköistä huutokauppaa. Isäntänä minulla toimi hankintapäällikkö Anniina Kaitila.

Espoo käyttää Clodian hankintajärjestelmää, mutta Tarjovan sähköistä huutokaupamoduulia. Elintarvikkeiden puitejärjestelyn sisäinen kevennetty ”mini” kilpailutus järjestetään tuotteesta riippuen aina, joko neljän tai kuuden kuukauden välein. Jokaiselle tuoteryhmälle on päätettävä optimaalinen hankintajakson pituus, joka määrittelee huutokauppojen määrän. Elintarvikkeissa ainoastaan leipää ei ole huutokaupattu.

Huutokaupassa kilpailutettiin tuoreet hedelmät ja vihannekset sekä kuljetuskustannukset. Toimittajille oli lähetetty sähköpostilla esitarjouslomake, jonka tuotekorien tuote- ja kuljetushintojen yhteissumma toimii huutokaupan aloitushuutoina. Esitarjouksen toimittamiseen oli toimittajille varattu aikaa pari viikkoa. Toimittajat saivat esitarjouslomakkeen yhteydessä myös virallisen kutsun huutokauppaan. Puitesopimuskilpailutuksen voittaja valittiin toimittajaksi ensimmäiselle jaksolle, jonka aikana toimittajat saivat koulutuksen sähköisen huutokaupan käyttöön.

Huutokaupan oli määritelty kestävän 15 minuuttia + jatkoaika 5 minuuttia aina viimeisen huudon jälkeen. Minikorotus huudolla oli 0,5 % ja huutokaupassa operoitiin ainoastaan korien loppusumalla. Huutokauppa alkoi klo 10:00 ja se päättyi klo 10:19:13. Kolmesta toimittajasta kaksi kisasi voitosta, ja voittajahuuto alensi ostohintaa 8 prosentilla. Tämä on tuntuva ja konkreettinen säästö, kun kyse on sadoista tuhansista euroista.

Huutokaupan jälkeen ne toimittajat, joiden esitarjouslomakkeeseen on tullut muutoksia, toimittavat lomakkeet hankintapalvelulle. Hankintapäällikkö Kaitila tekee näistä koosteen viranhaltijapäätöksen liitteeksi. Koska hankinta ylittää EU kynnysarvon, on valitusaika huutokaupan jälkeen 21 päivää.

Espoon kaupungin hankintapalvelu-yksikkö on saanut toimittajilta palautetta sähköisestä huutokaupasta. Toimittajat kommentoivat huutokauppatoimintoa seuraavasti:



**Toimittajat:**

- Helppokäyttöinen järjestelmä
- Onnistunut, toimiva ja nopea menettely
- Koulutus oli hyvä
- Mahdollistaa hinnantarkistuksen (reaaliaikainen hinnan muodostuminen)!
- Pohdittava, miten huomioidaan laatutekijöiden merkitys sähköisessä huutokaupassa

(Kaitila 2015)

Espoon kaupungin hankintapalvelu-yksikkö on tyytyväinen sähköiseen huutokauppaan. He kertovat, että huutokauppa on tuonut kustannussäästöjä, prosessi on tehostunut ja tietojen seurattavuus parantunut. (Kaitila 2015)

Hankintapäällikkö Kaitila toteaa, että hän kokee saavansa paremmin kilpailua aikaiseksi sähköisen huutokaupan avulla kuin vain peruskilpailutuksella. Toimittajat keuhvat Tarjovan sähköistä huutokauppaa ja he kokevat sen helpoksi. Monimutkaisemmissa kilpailutuksissa järjestelmä ei ehkä toimisi.

Ennen kilpailutusta on hyvä tehdä markkinakartoitus. Tällä voidaan selvittää, saadaanko mahdollisesti riittävä määrä tarjouksia, jotta huutokauppa voidaan pitää. Helsingin kaupungin Rakennusvirasto kilpailutti ulkovalaistusverkon LED-valaisimien puitejärjestelyn kevät-kesällä 2015. Rakennusviraston Ulkovalaistustoimisto vaihtoi EuP-direktiivin vaatimusten mukaisesti pääkaupungin katu- ja puistoalueiden elohopealamput energiatehokkaisiin LED – valaisimiin. Ulkovalaistustoimisto oli määritellyt hankinnan kohteen kriteerit tarkasti. Tarjottavien valaisimien tuli olla elinkaareltaan pitkäikäisiä, kierrätettäviä, helposti huollettavia ja varaosien saatavuuden tuli olla varmistettu. Pisteytys laskettiin kokonaistaloudellisen edullisuuden mukaan. Kilpailutuksessa käytettiin sähköistä huutokauppaa. (Yrttiaho 2015.)

Ennen kilpailutusta Ulkovalaistustoimisto teki toimiston sisällä sähköisen huutokaupan riskianalyysin. (taulukko 3.) Riskianalyysissä käytettiin skaala 1- 4. (Yrttiaho 2015.)

Taulukko 3. Sähköisen huutokaupan riskianalyysi (Yrttiaho 2015.)

RISKI	Vaikutus	Todennäköisyys	Riskikerroin
Sähköinen huutokauppa rajaa potentiaalisia tarjoajia pois tarjouskilpailusta	4	2	8
Alihintaiset tarjoukset, joita tarjoajat eivät voi käytännössä toteuttaa	2	3	6
Takuuajan parantaminen huutokauppavaiheessa ei takaa, että takuu toteutuisi	2	3	6
Huutokaupassa luvattuja teknisiä laatuominaisuuksia ei kyetä täyttämään käytännössä	2	3	6
Tarjoajat eivät ehdi reagoida tai ehdi huutaa riittävän nopeasti	1	4	4
Huutokauppavaiheessa luvattuja toimitusaikoja ei kyetä täyttämään	2	2	4
Tarjoajia ei ole riittävästi tuotannollisista syistä johtuen, jotta huutokauppaa voi järjestää	3	1	3
Huutokauppamenetelmää ei opita käyttämään	3	1	3

Rakennusviraston Ulkovalaistustoimisto arvioi suurimmaksi riskiksi kehitystyölle sen, että potentiaaliset tarjoajat jäisivät pois kilpailutusprosessista. Havaittuihin riskeihin Ulkovalaistustoimisto varautui markkinakartoituksella, tarjouspyynnön sisällöllä ja voittaneen tarjoajan tuotteen tarkastusmittauksen avulla. (Yrttiaho 2015.)

Hankintayksikön on tapauskohtaisesti mietittävä, sopiiko tuotteen tai palvelun kilpailutukseen huutokauppa. Yksi huutokaupan onnistumisen edellytys on, että tarjouksia saadaan riittävästi. Jos toimiala on sen laatuinen, että mahdollisia tarjoajia on rajoitetusti, ei huutokauppaa ehkä kannata pitää. Voi olla, että hankintayksikkö saa yhden tarjouksen ja on pakotettu tekemään hankintasopimus mahdollisesti kalleimman toimittajan kanssa.

#### 5.4 Sähköisen huutokauppatoiminnon palveluntarjoajat

Julkishallinnolle sähköisen huutokauppatoiminnon tarjoavia yrityksiä on Suomessa tällä hetkellä kolme - Cloudia Oy, Noventia Oy ja Tarjova Oy. Kaikki kolme toimittajaa tarjoavat sähköistä hankintajärjestelmää, jossa yhtenä moduulina on sähköinen huutokauppa.

Cloudia Oy on suomalainen yritys, jonka toiminta perustuu vahvaan julkisen sektorin asiantuntemukseen. Cloudia on valittu tammikuussa vuonna 2012 KL- Kuntahankinnat Oy:n kilpailutuksen myötä kuntasektorin viralliseksi hankintajärjestelmätoimittajaksi ja se täyttää julkiselle hankinnalle niin EU- kuin kansallisellakin tasolla asetetut lait ja velvoitteet. Cloudian Hankintajärjestelmä on suomalaista tuotantoa. Valtionhallinto ottaa Cloudian hankintajärjestelmän asteittain käyttöön, kun Cloudia ja Hansel ovat allekirjoittaneet maaliskuussa 2015 kahdeksan vuoden puitesopimuksen, jossa Cloudia on valittu valtion sähköisen kilpailutusratkaisun toimittajaksi. Cloudian järjestelmä on monipuolinen ja se ei esimerkiksi anna lähettää puutteellista tai virheellistä tarjousta ja

näin pakolliset hylkäämiset inhimillisten virheiden vuoksi saadaan minimoitua. (Cloudia 2015.)

Helsingin kaupungin hankintakeskus käyttää Clodian palveluja lähes kaikissa hankinnoissa. Kilpailuttaminen, sopimusajan hallinta ja reaaliaikainen seuranta ovat helpottuneet olennaisesti palvelun ohjaavuuden ja automatiikan ansiosta. ”Tämä on vapauttanut aikaamme hankintojen suunnitteluun ja kehittämiseen. Tällä on ollut selkeä positiivinen vaikutus säästöihin ja riskien hallittavuuteen, sanoo kehittämispäällikkö Kari Gröndahl. (Gröndahl 2015).

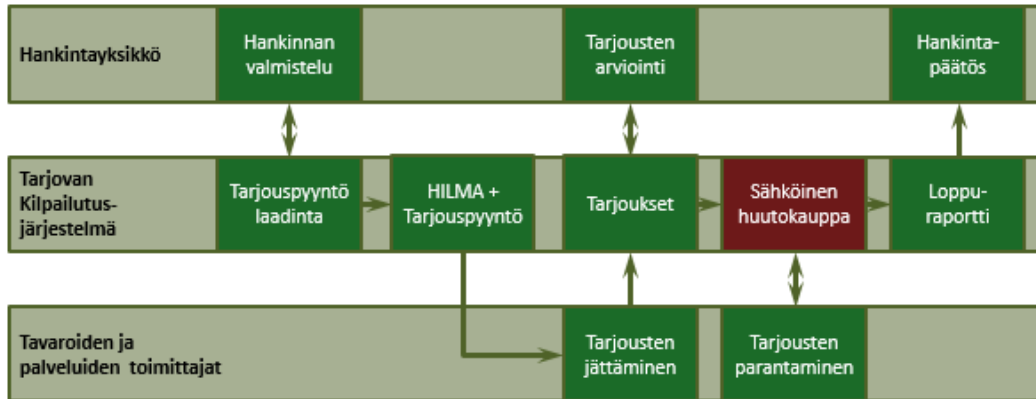
Noventia on suomalainen sähköisen hankinnan ohjelmistoa tarjoava yritys. Asiakkaana Noventialla on sekä yksityisen- että julkisen sektorin toimijoita. Noventia tarjoaa sähköistä hankintajärjestelmää viidellä eri kielellä: suomeksi, ruotsiksi, englanniksi, venäjäksi ja puolaksi. (Noventia 2015.)

Noventian ohjelmisto personoidaan asiakkaalle yritysilmeen mukaiseksi ja järjestelmällä voidaan kerätä ja hallinnoida toimittaja- ja hankintatietoja. Ohjelmisto tarjotaan Internetin välityksellä SaaS-palveluna (Software as a Service). Hankintaorganisaatioiden tai toimittajien koneille ei tarvita erillisiä asennuksia. Järjestelmän käyttöön riittää tavallinen Internet-selain ja -yhteys. Kirjautuminen palveluun tapahtuu oman kirjautumissivun kautta henkilökohtaisella tunnuksella ja salasanaalla. Kaikki tiedot tallentuvat keskitetysti yhteen paikkaan ja ovat kaikkien hankintatiimin jäsenten käytettävissä, joilla on järjestelmän käyttöoikeus. (Noventia 2015.)

Hankinnoissa käytetään yleensä käänteisiä huutokauppoja, joissa hinnat kehittyvät alenevasti. Järjestelmässä on mahdollista toteuttaa myös myyntihuutokauppoja, joissa hinnat nousevat. Noventia on mukana asiakkaan ensimmäisten huutokauppaprojektien toteutuksessa avustamassa onnistuneen projektin läpivientiä. (Noventia 2015.)

Tarjova Oy:n sähköinen kilpailuttamisjärjestelmä toimii Internetissä ja koko hankintaprosessi toteutuu hankintalain vaatimusten mukaisesti. Tarjova Oy on julkisten hankintojen asiantuntija, joka tarjoaa hankintalain vaatimusten mukaisia sähköisiä ratkaisuja, joiden avulla julkiset hankintayksiköt voivat säästää merkittävästi sekä aikaa että rahaa. HelpDesk palvelee sekä hankintayksikköä että tarjoajia. Tarjova Oy auttaa

myös (nimellistä hintaa vastaan) rakentamaan hankintayksikölle huutokaupan. (Tarjova 2015.)



Kuvio 11. Tarjova Oy, sähköinen kilpailutusjärjestelmä (Tarjova Oy 2015.)

Sähköinen huutokauppatoiminto on kaikilla kolmella toimittajalla toimiva ja tasaveroinen. Eroavaisuuksia ja painotuseroja on eniten kilpailutusjärjestelmässä.

## 6 Toimintatutkimustyön eteneminen

Aloitin toimintatutkimustyön suunnittelun ja aikataulun laatimisen syksyllä 2014. Maaliskuussa 2015 aloitin haastattelukierroksen. Haastatteluja tehtiin pääkaupunkiseudulla toimivissa hankintayksiköissä ja haastateltiin toimittajien edustajia sekä kollegoita. Kokopäivätyön ohessa ei ollut mahdollista matkustaa pääkaupunkiseudun ulkopuolelle.

Kevään aikana tehdyt haastattelut, puhelinhaastattelut ja sähköpostikyselyt olivat:

Yritys	Pvm.	Nimi	Tehtävä
KL- Kuntahankinnat Oy	6.3.2015	Tapio Koivisto	hankintapäällikkö
Cloudia Oy	6.3.2015	Jani Martikainen	Senior Specialist
Hansel	19.3.2015	Susanna Närvänen	toimialajohtaja
Espoon kaupungin hankintapalvelut	27.3.2015	Anneli Enbom Anniina Kaitila Taru Ritvanen	kehittämispäällikkö hankintapäällikkö hankinta-asiantuntija
Helsingin kaupungin hankintakeskus	7.4.2015	Annika Turunen Lasse Huusko	palvelupäällikkö palvelupäällikkö
Stara	8.4.2015	Heikki Halonen (puhelinhaastattelu)	hankintapäällikkö
HUS	9.4.2015	Susanna Ahlroth (puhelinhaastattelu)	ostopäällikkö

Helsingin Poliisilaitos	31.3.2015	Sirpa Kauppila (sähköpostikysely)	materiaaliasiantuntija
Helsingin kaupunki, kaupunginkanslia, tietotekniikka- ja viestintäosasto, tietotekniikkayksikkö	kevät 2015	Markku Linden	projektipäällikkö
Helsingin kaupungin hankintakeskus	12.5.2015	Kari Gröndahl	kehittämispäällikkö
Valtion tieto- ja viestintätietotekniikkakeskukseen Valtori	28.8.2015	Mikko Vuorikoski (sähköpostikysely)	hankintajohtaja
Noventia Oy	9.9.2015	Sanni Laine- Luoto Esa Laine	toimitusjohtaja eSourcing Manager

Lomakekysely toteutettiin Digium Enterprise kyselylomakkeella (liite 1) ja se lähetettiin 41 Suomen kuntien eri hankintayksikköön. Koska eri kuntien hankintayksiköiden yhteyshenkilöiden tietoja oli kootusti vaikea saada käyttöön, lähetettiin kyselylomake useampaan otteeseen kevään aikana, aina kun uusi kontakti löytyi.

Miten toiset toimivat ja menestyvät? Tähän kysymykseen pyritään saamaan vastaus Benchmarking menetelmällä. Benchmarkingissa tutustutaan toiseen organisaatioon ja pyritään oppimaan ja ottamaan käyttöön heillä hyväksi havaittuja toimintatapoja. (Ojasalo, Moilanen, Ritalahti 2009, 163, 164). Eri hankintayksiköiden edustajien kanssa keskustelu, puhelinhaastattelut ja sähköpostikyselyt ovat antaneet paljon tietoa sähköisen huutokaupan käytöstä Suomen kuntasektorilla. Muun muassa tutustuminen Espoon kaupungin hankintapalveluiden sähköisen huutokaupan käyttöön ja toimintaan oli antoisaa. Reaaliajassa seurattu huutokauppa antoi hyvän kuvan kuinka huutokauppa käytännössä sujuu.

## 7 Toimintatutkimustyön tulokset

Pääkaupunkiseudulla haastateltiin kahtatoista eri hankintayksikköä ja toimijaa. Kyselylomakkeita lähetettiin Suomen kuntien eri hankintayksiköihin yhteensä 41 kappaletta. Kaksitoista Hankintayksikköä vastasi kyselyyn. Vastausprosentti oli 29,26 prosenttia. Haastatteluja tehtiin 12 kappaletta, joista hankintayksikön edustajia oli yhdeksän henkilöä. Tämän lisäksi haastattelin Cloudia Oy:n ja Noventia Oy:n edustajia. Stara, HUS ja Helsingin Poliisilaitos vastasivat, että he eivät ole vielä käyttäneet huutokauppatoimintaa. Vaikka Cloudia Oy:n hankintajärjestelmä on käytössä lähes kaikissa Helsingin kaupungin hankintayksiköissä, kaikki eivät ole

käyttäneet huutokauppatoimintoa kilpailutuksissaan. Huhtikuussa haastateltiin puhelimitse Staran hankintapäällikkö Heikki Halosta (Logistiikka Hankinta). Heidän yksikössään ei Cludia ole vielä käytössä ja sähköisiä huutokauppoja ei ole tehty. Ostopäällikkö Susanna Ahlroth HUS:lta kertoi puhelimesta, että heidän yksikössään ei ole vielä tehty huutokauppoja. Myös Helsingin Poliisilaitoksen materiaaliasiantuntija Sirpa Kauppila kertoi sähköpostitse, että sähköinen huutokauppa ei ole vielä ollut heillä käytössä.

Syksyllä otin sähköpostilla yhteyttä Valtion tieto- ja viestintätekniikkakeskukseen Valtoriin. Hankintajohtaja Mikko Vuorikoski totesi, että he ovat käyttäneet sähköistä huutokauppaa työasemakilpailutuksessa syksyllä 2014. Valtori käytti kilpailutuksessa Hanselin asiantuntijapalveluita ja huutokauppa tehtiin myös Hanselin toimesta. Valtori on ottamassa käyttöön Hanselin kilpailuttaman Cludian hankintajärjestelmän ja vuonna 2016 he ottavat käyttöön myös sähköisen huutokauppaoption ja tulevat käyttämään sitä erityisesti laitekilpailutuksissa. (Vuorikoski 2015.)

Kun lasketaan kaikki tutkimukseen osallistuneet hankintayksiköiden vastaajat yhteen, on tutkimuksen kokonaisvastausprosentti 46,29 prosenttia. Tutkimuksen kyselylomake (Ks. liite 1) ja suljettujen sekä avoimien kysymysten vastaukset ovat nähtävissä liitteissä 2. ja 3. Vastanneet hankintayksiköt on esitetty aakkosjärjestyksessä, jotta vastaajaa ei voida yhdistää tiettyyn vastaukseen.

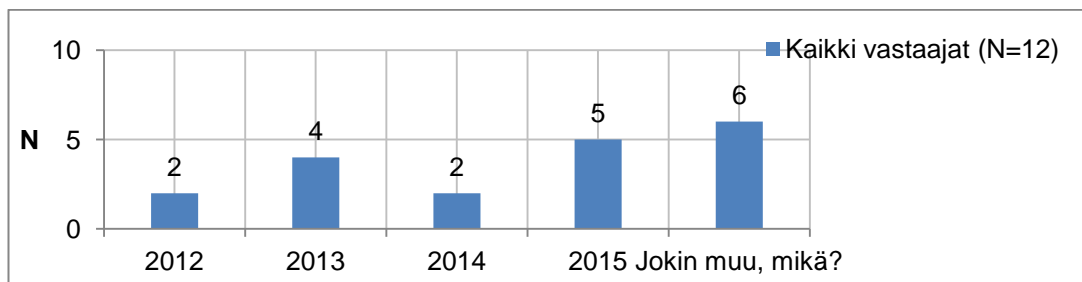
## 7.1 Sähköisen huutokaupan käytön yleisyys

Laki sähköisestä huutokaupasta ja dynaamisesta hankintajärjestelmästä (698/2011) astui voimaan 1.10.2011. Laki ei velvoiteta hankintayksiköitä ottamaan sähköisiä menettelyjä käyttöön, vaan lain tarkoituksena on mahdollistaa sähköisten menettelyjen käyttö julkisissa hankinnoissa. (Tuukkanen 2012, 18).

Kysymykseen ”Onko hankintayksikkönne ollut tyytyväinen sähköiseen huutokauppatoimintoon. Jos kyllä, niin mihin? Jos ei, niin miksi ette?” vastattiin, muun muassa että ”ei, sähköinen huutokauppa on jäykkä, ei mahdollista poikkeustilanteita joita hankintaprosessin varrella voi tulla vastaan” ja ”olemme tyytyväisiä, että on mahdollista käyttää sähköistä huutokauppaa, mutta emme ole tyytyväisiä järjestelmämme toteutukseen sähköisestä huutokaupasta.”

Toiset hankintayksiköt olivat tyytyväisiä. Yksi hankintayksikkö kertoi, että ”Olemme olleet tyytyväisiä sähköiseen huutokauppatoimintoon ja kyseistä toimintoa olisi tarkoitus käyttää enemmänkin mahdollisuuksien tullen. Tietenkään kaikkiin hankintoihin sitä ei voida toteuttaa, tai vähintäänkin onnistuneen kilpailuttamisen luominen tietyissä tapauksissa olisi erittäin haastavaa. Sähköisellä huutokaupalla hintatasoa on mielestämme mahdollista saada alaspäin verrattuna normaaliin kilpailuttamiseen.” Toinen vastasi ”Kyllä, sähköisen huutokaupan tekniseen toteutukseen. Tulevan hankintalain myötä pystymme lisäämään näytettävien tietojen määrää ja ohjaamaan tarjoajia painottamaan volyymituotteita huutokaupassa.”

Kysymyksen ”Minä vuosina on hankintayksikössänne käytetty sähköistä huutokauppatoimintoa kilpailutuksissa?” vastauksista käy ilmi, että huutokauppa ei ole hankintayksiköissä vielä kovin usein käytössä kilpailutusprosessissa. Alla kuviossa 13. kuusi vastaajaa vastasi ”jokin muu”. Näistä kuudesta vastaajasta yhdessä hankintayksikössä oli kokeiltu huutokauppaa jo vuonna 2011. Yksi hankintayksikkö kertoi, että heillä oli tehty yksittäisiä huutokauppoja ja toiset vastasivat, että sähköinen huutokauppa ei ole käytössä heillä. Yksi vastaajista kommentoi, että ”toivottavasti tulevaisuudessa” hekin alkavat käyttää kilpailutuksissaan huutokauppamoduulia. Haastatteluissa tuli esille, että yhdessä hankintayksikössä oli käytetty huutokauppatoimintoa jo vuonna 2010.



Kuvio 12. Kysymys: ”Minä vuosina on hankintayksikössänne käytetty sähköistä huutokauppatoimintoa kilpailutuksissa?” Kyselylomakkeen tulokset. (Jokio 2015.)

Kysymykseen ”Kuinka monta huutokauppaa, per vuosi, on hankintayksikönne keskimäärin tehnyt?” annetut vastaukset kertoo sen, etteivät hankintayksiköt ole vielä omaksuneet sähköisen huutokaupan käyttöä kilpailutusrutiineissaan. Kahta hankintayksikköä lukuun ottamatta, kaikki vastasivat, että he tekevät yhden tai ei lainkaan huutokauppoja kilpailutustensa yhteydessä. Yksi hankintayksikkö kertoi, että he tekevät noin kolme ja toinen hankintayksikkö kertoi tekevänsä noin seitsemän

huutokauppaa vuositasolla. Haastatelluista hankintayksiköistä muutama piti tiettyjen tuoteryhmien kilpailutuksissa sähköistä huutokauppaa säännöllisesti.

Vastaukset kysymykseen ”Missä kilpailutuksissa hankintayksikkönne on käyttänyt sähköistä huutokauppaa?”, antoi hyvän kuvan siitä, että huutokauppaa voi käyttää hyvin sekä palvelu- että tavarahankintoihin. Ne yksiköt, jotka jo nyt käyttävät säännöllisesti kilpailutuksissaan tätä sähköisen hankintajärjestelmän tarjoamaa mahdollisuutta, ovat lisänneet huutokaupan käyttöä. Kokeilunhalu ja rohkeus käyttää huutokauppaa eri palveluiden ja tavaroiden kilpailutuksissa on lisääntynyt. Tutkimuksessa selvisi, että sähköistä huutokauppaa on käytetty eri tuotteiden kilpailutuksessa seuraavasti:

<b>Tuote/ palvelu</b>
Alueiden vuokraus
Autot
Hoitotarvike
Inkontinenssituotteet
IT- laitteet
Kiviainekset
Kodinkoneet & viihde-elektronikka
Konsernitili- ja maksuliikennepalvelut
Lihat tuotteet ja valmisruoka
Majoituspalvelut
Monitoimilaitteet
Reittilennot
Tablet- laitteet
Teknisen sektorin tuotteet
Toimistotarvike
Tuoreet hedelmät ja vihannekset
Tuorekalat
Valkoisen kopiopaperin lavatoimitukset
Verensokerimittarit

Markus Ukkola, OTL, Työ- ja elinkeinoministeriön työelämä- ja markkinaosastolta antoi vuoden 2014 ja 2013 HILMA tilastotaulukot koskien sähköisen huutokaupan käyttöä. Hakujoukkona oli käytetty kansallisia hankintailmoituksia, EU-ilmoituksia sekä erityisalojen ja puolustushankintojen ilmoituksia. Sähköisiä huutokauppoja oli tehty vuonna 2013 19 kappaletta ja vuonna 2014 28 kappaletta. Tilastoista kävi ilmi, että yllä mainittujen tuotteiden lisäksi sähköistä huutokauppaa oli käytetty muun muassa



urheilu- ja liikuntaväline-, öljyntorjunta-, ajoneuvo-, metsänhoitopalvelu- ja tietoliikenteen verkot kilpailutuksissa.

Lomakekyselyssä kysymykseen ”Minkälaista palautetta sähköisen huutokaupan käytöstä olette saaneet toimittajilta?” vastattiin hyvin kriittisesti. Toimittajat ovat myös kommentoineet sähköistä huutokauppatyökalua jäykäksi, informatiivista tietoa kaivattiin enemmän näkyviin. Muutamissa vuoropuheluissa asiasta on keskusteltu. Yritykset ovat olleet hyvin varauksellisia menettelyn suhteen. Yksi hankintayksikkö kertoi, että osa toimittajista piti uudesta toimintatavasta ja osa kritisoi, ettei se sovi kilpailutettuun aihealueeseen. Järjestelmän toimivuus huutokaupan aikana sai paljon kritiikkiä. Ne hankintayksiköt, joita haastateltiin, kertoivat poikkeuksesta, että toimittajat ovat olleet erittäin tyytyväisiä sähköiseen huutokauppaan.

## 7.2 Sähköisen huutokaupan käytön lisääminen tulevaisuudessa

Lähes kaikki hankintayksiköt ilmaisivat kiinnostuksensa laajentaa sähköisen huutokaupan käyttöä, kun heiltä kysyttiin ”Olisiko huutokauppatoiminnan käyttöä mahdollista laajentaa?”

Isommat hankintayksiköt, jotka ovat käyttäneet huutokauppa moduulia kilpailutuksissaan, sanoivat kaikki lisäävänsä huutokaupan käyttöä. Huutokaupan käyttöä laajennetaan, sekä tavara- että palveluhankinnoissa. Ne hankintayksiköt, jotka eivät vielä käyttäneet huutokauppa aktiivisesti tai ollenkaan ajattelivat, että huutokauppa olisi hyvä selkeille tuoteryhmille, kuten WC- paperi, kopiopaperi. Osa ilmoitti punnitsevänsä hankintakohtaisesti, onko sähköisen huutokaupan käyttäminen tarkoituksenmukaista tai hyödyllistä. Yksi hankintayksikkö kertoi, että kun hyödyt omista ja muiden hankintayksikköiden huutokaupan käyttämisestä saadaan julki, heidänkin hankintayksikkönsä uskoo huutokaupan käytön lisääntyvän tulevaisuudessa. Toinen yksikkö kertoi, että huutokauppa lisää jonkin verran kilpailutukseen kuluva-aikaa ja se on toimintona vielä niin uusi, että huutokaupan käytön mahdollisuutta tarkastellaan jokaisen kilpailutuksen yhteydessä.

Muutama vastaaja suhtautui uuteen sähköiseen huutokauppa moduuliin varauksella. Vastauksista kävi myös ilmi, että käytetty ohjelma koettiin epäkäytännölliseksi. ”Jos järjestelmämme huutokauppatoimintoa päivitetään toimivammaksi, lisäämme käyttöä. ”Käytämme jatkossa sähköistä huutokauppaa helppoihiin tavarahankintoihin, missä on paljon kilpailua” ja ”sähköisen huutokaupan mahdollisia hyötyjä on arvioitu aika ajoin ja

eri tuoteryhmien osalta ja tämän hetkinen arviomme on, että se ei tuota suurempaa etua muihin käytettävissä oleviin hankintamenettelyihin kilpailuttamiemme tuoteryhmien osalta.” ”Eritoten huutokauppatoimintoa voisi käyttää sellaisissa tuotekilpailutuksissa, joissa pääosin valintakriteerinä olisi halvin hinta eikä niinkään ominaisuuksia pisteytettäisi.” Eräs vastaaja kertoi, että huutokaupan käyttö vaatisi hankintayksikössä toimintatapojen muutoksen. Kynnys tehdä ensimmäinen huutokauppa on korkea.

Huutokauppaa keuhuttiin myös hyvin mielenkiintoiseksi hankintaprosessiksi, jota varmastikin tullaan käyttämään jatkossa enemmän, mutta sähköisen huutokaupan soveltuvuus on arvioitava aina tapauskohtaisesti. Myönteiset esimerkit muista kaupungeista lisäävät menettelyn kiinnostavuutta.

Tutkimuksessa kysyttiin, kuinka eri hankintayksiköt käyttävät sähköisen huutokaupan mahdollisuutta ja jos järjestelmää ei käytetä, mikä on syynä vähäiseen käyttöön? Vastausvaihtoehdot olivat:

- Koulutuksen puute
- Työllistää liikaa/ vie liikaa aikaa
- Tuntuu vieraalta/ hankalalta
- Ei sovi kilpailutustemme luonteeseen
- Käytämme huutokauppatoimintoa kilpailutuksissamme
- Jokin muu, mikä?

Kahdestatoista vastaajasta enemmistö, kahdeksan hankintayksikköä, vastasi ”jokin muu, mikä.” Vain kaksi vastaajaa vastasi ”tuntuu vieraalta / hankalalta” ja ”ei sovi kilpailutustemme luonteeseen.” Enemmistö ei katsonut huutokaupan tuovan heille hyötyä. Halua kokeilla on, kunhan sopivat tuotteet ja palvelut tulevat kyseeseen. Tekninen osaaminen on hallussa. Hyödyt suhteessa normaaliin kisaan tuntuvat epäselviltä. Yksi hankintayksikkö kertoi, että suurin syy on yhteisvaikutus siitä, että koulutusta huutokaupalla kilpailuttamiseen on ollut niukasti ja sisäiset kilpailuttamisaikataulut ovat yleisesti ottaen melko kiireisiä.

Vastaukset kysymykseen ”Millä tavoilla voidaan edesauttaa hankintayksiköitä sähköisen huutokauppatoiminnon käytön lisäämisessä?” vaihtelivat, mutta vastauksista on pääteltävissä, että sähköisen huutokaupan käyttöönotto hankintayksiköissä vaatii toimintatapojen muutoksen. On iso kynnys tehdä ensimmäinen huutokauppa. Eräs

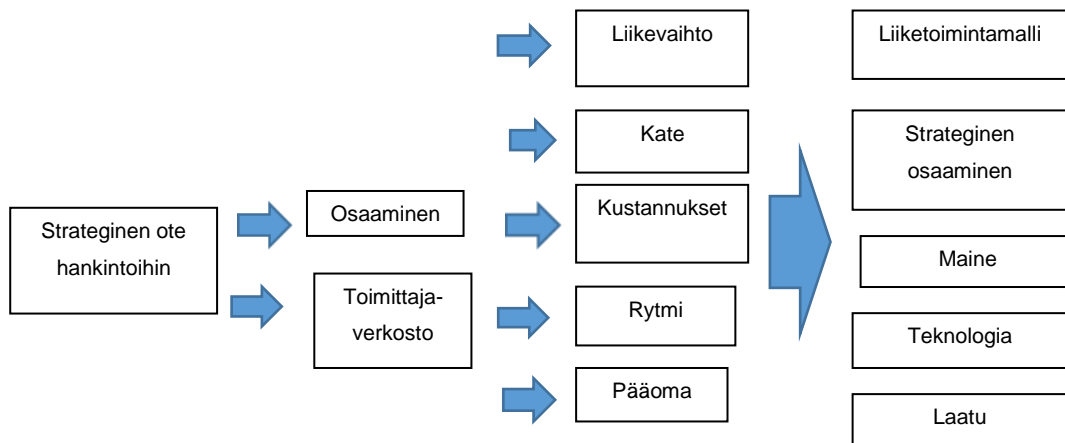
vastaaja kertoi, että jos kilpailutus ja huutokauppa suunnitellaan hyvin, voi huutokauppaa käyttää mihin tahansa kilpailutukseen. Tarjouksia täytyy tietysti tulla useampia, muuten ei voi pitää huutokauppaa. Toinen vastaaja sanoi, että vaikeutena on, että hankintayksiköllä tulee olla osaaminen huutokaupan rakentamiseen itsellä. Toiset toivoivat koulutusta, tutkimustuloksia huutokaupan tuomista oikeista hyödyistä, koulutuksen ja kokemusten kautta saatavia hyviä esimerkkejä ja vertaistukea. Toivottiin myös järjestelmien käytön helppoutta ja todettiin, että huutokauppa soveltuisi ehkä parhaiten yksinkertaisempiin tuotehankintoihin, joissa ominaisuudet eivät olisi niin ratkaisevassa roolissa. Yksi vastaajista sanoi, että markkinatuntemuksen tulisi olla parempi.

### 7.3 Säästöt

Hankintaosaaminen vaikuttaa yrityksen kannattavuuteen. Yrityksen kilpailukykyyn ja kannattavuuteen voidaan vaikuttaa viisaalla johtamisella ja toimittajamarkkinoiden tuntemuksella. Hankintaosaaminen vaikuttaa kaikkiin elementteihin, kuten esimerkiksi kustannuksiin, katteisiin, liikevaihtoon, kiertonopeuksiin, sitoutuneeseen pääomaan, joustavuuteen ja yrityskuvaan (Ks. kuvio 13). (Iloranta, Pajunen-Muhonen, 25).

Valtionhallinnossa noin sata eri yksikköä vastaa julkisen sektorin hankinnoista ja kuntatasolla hankintayksiköitä on pari tuhatta. Hankintayksiköt ovat tehneet paljon töitä hankintatyön kehittämiseksi, mutta koska rakenteet ovat hajanaisia, on yksiköiden kehittämistoimenpiteiden vaikutus jäänyt rajalliseksi. (Valtioneuvoston kanslia 2010.)

Kun puhutaan säästöistä, törmätään lähes aina keskusteluun laadusta. Kustannustehokkuus ei välttämättä merkitse laadun heikkenemistä, vaan viisaasti toteutettuna pikemminkin päinvastoin. On paradoksaalista, että mitä enemmän hankintaosaamisen kehittämiseen panostetaan, sitä suuremmaksi kasvaa tunnistettu kehittämispotentiaali. Mitä osaavampi ja kypsempi organisaatio on hankintojen suhteen, sitä enemmän hyödyntämättömiä mahdollisuuksia se näkee edessäkin päin. (Iloranta, Pajunen-Muhonen, 26, 28).



Kuvio 13. Hankinnan keinoilla on monet vaikutukset organisaation kilpailukykyyn (Iloranta & Pajunen- Muhonen, 25)

Kesällä 2013 Euroopan komissio esitti tiedonannossaan näkemyksiään julkisen hankintamenettelyn digitalisoinnista. Tilannekatsauksessa esitetään siirtymistä EU:n laajuisesti sähköisiin hankintoihin ja sähköiseen laskutukseen. Sisämarkkinoista ja palveluista vastaavan komissaarin Michel Barnier'n lausui, että ”Kun luovutaan paperilaskuista ja siirrytään täysin sähköiseen laskutukseen, on mahdollista pienentää laskun vastaanottamiskustannuksia 30–50 eurosta yhteen euroon. Nykyisessä taloustilanteessa tällaiset säästöt ovat tervetulleita. Ennen kaikkea julkisen sektorin olisi suurimpana rahankäyttäjänä edistettävä sähköisten hankintojen ja sähköisen laskutuksen käyttöönottoa.” (Euroopan komissio 2013.)

Hankintayksiköt voivat tehdä säästöjä monilla tavoin. Hankintojen keskittäminen yhteishankintayksiköihin tuo tutkitusti säästöjä. Helsingin kauppakorkeakoulun tutkimuksessa selvitettiin valtion kustannussäästöjä. Yhteishankintojen kustannusvaikutuksesta sanotaan tutkimuksessa, että valtion yhteishankintayksikkö Hansel on tuottanut 20,5 prosentin säästön hajautettuun toimintamalliin verrattuna. (Valtioneuvoston kanslia 2010.)

Valtion tieto- ja viestintätekniikkakeskus (Valtori) aloitti toimintansa vuonna 2014. Valtionhallinnossa julkisen sektorin hankinnoista vastaa noin sata eri yksikköä. Valtorin ensimmäisen toimintavuoden aikana sen alle siirrettiin 30 viraston ja laitoksen toimialariippumattomat ICT- palvelut. Vuoden 2014 talousarviossa Valtorin toiminnan käynnistämiseen oli varattu 4 miljoonaa euroa ja toiminnan käynnistämiseen varattu

summa alittui 2,3 miljoonalla eurolla. Tämä siirtyi Valtorin käytettäväksi vuonna 2016. Toiminnan tuottojen arvioidaan nousevan vuonna 2015 145 miljoonaan euroon. Valtorin tavoitteena on saavuttaa 7 miljoonan euron säästöt toimintakuluissa. Nämä säästöt tullaan saavuttamaan palveluiden ostoista ja hankinnoista sekä tehokkaammasta palvelutuotannosta. (Valtori 2015.)

Gary D. Stephens tutki Yhdysvaltain armeijan sähköisen käänteisen huutokaupan pilottiohjelmalla, yhden kokeiluvuoden jälkeen. Hän osoitti tutkimuksessaan, että todelliset säästöt realisoituivat sähköisen huutokaupan myötä suoraan takaisin hankintayksikölle, tässä tapauksessa joukko- osastolle. Rahalliset säästöt oli yksinkertaista laskea vertaamalla alkuperäistä tarjoushintaa viimeiseen voittaneeseen huutoon. (Kts. liite 2.) Edellyttäen, että asiakas olisi ostanut tuotteen alkuperäisellä ostohinnalla. Huutokauppoja tehtiin vuoden aikana 43 kappaletta ja säästöt olivat yhteensä 1 606 395,00 dollaria.(Stephens 2001, 56.)

Parhaat hankintaorganisaatiot ovat pitkälti keskitettyjä. Tämän osoittaa sekä julkiselta että yksityiseltä sektorilta saatu kokemus. Keskitetyllä organisaatiolla on mahdollisuus kehittää parhaat toimintatavat ja ne toimivat yhteistyössä omien sisäisten asiakkaidensa kanssa. Keskitetyllä organisaatiolla on suuret hankintavolyymit se voi viedä parhaat toimintatavat käytäntöön nopeammin ja paremmin kuin hajautettu organisaatio. (Valtioneuvoston kanslia 2010.) Myös uusien toimintatapojen käyttöönotto keskitetyissä hankintaorganisaatioissa toteutuu helpommin ja muodostuu rutiiniksi. Uusien sähköisten hankintajärjestelmien käyttö ja sähköisen huutokaupan edut korostuvat, kun hankintavolyymitkin ovat isoja.

Julkisia hankintoja koskevan sääntelyn pyrkimyksenä on turvata hankintojen kilpailuttamisen avoimuus sekä toimijoiden tasapuolinen kohtelu kilpailutuksen aikana. Kuntien toiminnan kannalta julkisissa hankinnoissa on kyse muustakin kuin vain kilpailun ja palveluntuottajien tasapuolisen kohtelun turvaamisesta: julkinen hankintayksikkö tekee hankinnat ennen kaikkea kuntalaisten perustarpeiden täyttämiseksi, joita ovat mm. erilaiset sosiaali- ja terveystaloudelliset palvelut, varhaiskasvatuksen, perusopetuksen ja toisen asteen koulutuksen järjestäminen sekä infrastruktuurin ylläpitäminen. (Tekes 2015.)

Uuden hallitusohjelman myötä julkisen talouden sopeuttamistoimenpiteet tulevat kohdistumaan voimakkaasti myös kuntatalouteen ja sen myötä kuntalaisille tarjottaviin

peruspalveluihin. Suunniteltujen säästötoimenpiteiden seurauksena, ihmisten arjessa se merkitsee muun muassa päivähoidon ryhmäkokojen kasvamista tai korotuksia vanhusten kotihoidon omavastuuosuuksissa. (Tekes 2015.) Säästöjä täytyy siis tehdä ja uusia ja luovia ratkaisuja on löydettävä, jotta peruspalvelut kuntalaisille voidaan taata. Kilpailutuksen yhteydessä toteutettava sähköinen huutokauppa on yksi tapa.

Kuntasektorilla kokonaisvolyymit ovat isoja. Esimerkiksi ruoanlaitto ja syöminen kotona ovat muuttuneet joukkoruokailuksi päiväkodeissa, kouluissa, työpaikoilla ja laitoksissa. Ruokaa ja ruoan raaka-aineita hankitaan julkisella sektorilla vuosittain noin 350 miljoonalla eurolla. Tämä tekee noin 1 - 3 % kaikista hankinnoista. Keittiöissä tarjoillaan päivittäin kouluille, sairaaloille, päiväkodeille, puolustusvoimille sekä julkisen sektorin virastojen henkilökunnalle noin 2 miljoonaa aterialla päivässä. Kunnissa tarjotaan ruokannoksia noin 419 miljoonalla eurolla vuodessa. Osaa palveluista tuottaa yksityinen toimija. Helsingin kaupungin kunnallisissa päiväkodeissa ja kaupungin kouluissa Palmia toimittaa ruokapalvelut 151:een pisteeseen. Palmialla on 24 henkilöstöravintolaa, ja niistä 4 on kaupungin ulkopuolista ravintolaa. Palmia toimii myös viidessä sairaalassa. (Palmia- liikelaitos ja FCG Konsultointi Oy 2014, 5 ja 7.) Jos sähköistä huutokauppaa käytettäisiin kunnissa aluksi vain esimerkiksi elintarvikkeiden hankinnassa, voisivat säästöt olla mittavia.

Tutkimuksessani kysyin ”Onko sähköinen huutokauppa tuonut säästöjä?” Ne hankintayksiköt, jotka käyttävät sähköistä huutokauppaa kilpailutuksissaan säännöllisesti, kommentoivat muun muassa ”noin 300 000 euroa / vuosi, ainakin” ja ”laskennalliset säästöt ovat olleet merkittäviä”. Alla olevassa taulukossa 4. on muutamia tutkimuksessa esiin tulleita esimerkkejä säästöistä, kun kilpailutuksen yhteydessä on järjestetty sähköinen huutokauppa. Säästöt on laskettu vertaamalla voittajan esitarjousta huutokaupan lopulliseen tarjoukseen. Luettelossa oleva Helsingin kaupungin hankintakeskuksen verensokerimittareiden edellisen sopimuksen hintataso oli melkein sama kuin alla oleva kilpailun voittajan esitarjouksen hinta. Tabletit kilpailutettiin ensimmäistä kertaa ja vanhaa sopimushintaa ei vertailuun ollut saatavilla.

Taulukko 4. Säästöt. (Jokio 2015.)

Hankintayksikkö	Kilpailutus ja huutokaupan pvm	Tuote	Kilpailun voittajan esitarjouksen hinta ennen huutokauppaa	Lopullinen hinta (€) huutokaupan jälkeen	Säästö €	Säästö %
Espoon kaupungin hankintayksikkö	Mini 5.9.2014	Pakastekala	320 031,65 €	245 744,97 €	74 286,68 €	23,21 %
Espoon kaupungin hankintayksikkö	Mini 27.3.2015	Pakastekala	311 600,64 €	293 672,06 €	17 928,58 €	5,75 %
Espoon kaupungin hankintayksikkö	Mini 16.4.2014	HEVI	237 732,00 €	186 357,00 €	51 375,00 €	21,61 %
Espoon kaupungin hankintayksikkö	Mini 13.6.2014	HEVI	342 752,30	302 500,00	40 252,30 €	11,74 %
Espoon kaupungin hankintayksikkö	Mini	HEVI	662 650,40	540 100,00	122 550,40 €	18,49 %
Espoon kaupungin hankintayksikkö	Mini 5.9.2014	Tuorekalat	144 209,00	132 393,00	11 816,00 €	8,19 %
Espoon kaupungin hankintayksikkö	Mini 9.1.2015	Tuorekalat	110 347,60	104 598,50	5 749,10 €	5,21 %
Espoon kaupungin hankintayksikkö	Mini 23.3.2015	Liha, tuotekori 1	241 408,88	228 539,21	12 869,67 €	5,33 %
Helsingin kaupungin hankintakeskus	Yhden toimittajan puitejärjestely	Verensokerimittarit ja -liuskat	8 000 000,00 €	5 600 000,00 €	2 400 000,00 €	30,00 %
Helsingin kaupungin hankintakeskus	Tablet- laitteiden minikilpailutus 27.5.2015	IT laite / 1 kohderyhmä = 2 eri konetta	1490 € / 2 eri konetta	1 113,99 €	376,01 €	25,23 %
Joensuun seudun hankintatoimi	Inkontinenssituotteet 18.11.2013	Inkontinenssituotteet	1 271 809,29 €	987 913,77 €	283 895,52 €	22 %
Joensuun seudun hankintatoimi	Verensokerimittarit 28.8.2014	Verensokerimittarit	705 180,00 €	511 000,00 €	194 180,00 €	28 %
Joensuun seudun hankintatoimi	Pehmopaperit 10.9.2015	Pehmopaperit	415 453,93 €	321 402,64 €	94 051,29 €	23 %

Tietohallintopäällikkö Mikko Saavalainen Hanselilta kertoi, että vuoden 2012 ja 2015 välillä Hanselissa on tehty useampia huutokauppoja. Huutokauppoja on järjestetty mm. reittilennoista, majoituspalveluista ja tietokoneista. Reittilennoista ja majoituspalveluista huutokauppa on järjestetty usealla eri kaupunkiparilla tai alueella erikseen. Lisäksi osa huutokaupoista on ollut Hanselin puitejärjestelyn sisällä tehtyjä kevennettyjä kilpailutuksia. Saavalainen korostaa, että luvut ovat pääsääntöisesti keskiarvoja ja, että varsinaisiin toteutuneisiin säästöihin vaikuttaa Hanselin näkökulmasta usea muukin tekijä. (Saavalainen 2015.)

Alla lukuja huutokaupoista, joissa Hanselilla syntyi kilpailua:

#### Reittilennot, kaupunkipari X

- Säästöä voittajan esitarjoukseen yli 60 %
- Säästöä halvimmasta esitarjouksesta yli 40 %

#### Reittilennot, kaupunkipari Y

- Säästöä voittajan esitarjoukseen yli 60 %
- Säästöä halvimmasta esitarjouksesta yli 45 %

#### Majoituspalvelut, alue X

- Säästöä valittujen tarjoajien lähtöhinnasta keskiarvolta noin 25 %

#### Majoituspalvelut, alue Y

- Säästöä valittujen tarjoajien lähtöhinnasta keskiarvolta noin 12 %

Osassa Hanselin huutokauppoja on lopullisessa tarjousten vertailussa huomioitu myös annetut laatupisteet (Hansel puhuu tällöin ns. Points -huutokaupasta). Tällöin lopputulokset ovat voineet olla hintojen osalta mielenkiintoisia ja huutokaupan voittaneen tarjoajan alin huudettu hinta on itse asiassa voinut olla korkeampi, kuin alin annettu esitarjouksen hinta. (Saavalainen 2015.)

#### Reittilennot, kaupunkipari Z

- Säästöä voittajan esitarjoukseen noin 10 %
- Voittanut hinta ylittää halvimman esitarjouksen hinnan.

Saavalainen kertoo, että puitejärjestelyn sisäisissä kevennetyissä kilpailutuksissa voittaneita hintoja verrataan yleensä puitejärjestelyssä ilmoitettuihin kattohintoihin. Tässä pitää huomioida se, että puitejärjestelyn keston aikana tuotteet esim. tietokoneissa eivät ole aina vertailukelpoisia ja sisältävät usein pelkkien laitteiden lisäksi erilaisia palveluita (Esim. palautustakuu/ on-site huoltopalvelu) Yleisesti voidaan sanoa, että sähköisellä huutokaupalla saavutettu alennus kattohintoihin on usein erittäin merkittävä, jopa 25 – 50 %. (Saavalainen 2015.)

Sähköisen huutokaupan käyttöönotto jonkin tuoteryhmän kanssa ja arviot saatavasta hyödystä kannattaa. Julkisen sektorin hankintoja tehtiin (sisältäen rakennusurakat, tavarat ja palvelut) Suomessa vuonna 2008 noin 31 miljardilla eurolla. EU-laajuisesti kilpailutettavien hankintojen arvo oli noin 7,3 miljardia euroa. (Julkisten hankintojen neuvontayksikkö 2015.)



#### 7.4 Kuinka paljon enemmän sähköinen huutokauppa työllistää kilpailutusprosessissa?

Useat hankintayksiköt eivät halua ottaa sähköisen hankintajärjestelmän sähköistä huutokauppa moduulia käyttöön, koska he pelkäävät, että työmäärä lisääntyy ja huutokauppa vie lisää aikaa muutenkin kiireisestä aikataulusta. Tutkimuksessa kysyttiin sekä haastatteluissa että lomakekyselyssä kuinka paljon lisäaikaa huutokauppaan on tarvittu.

Kysymys ”Kuinka paljon lisää aikaa kilpailutuksen yhteydessä järjestetty huutokauppa ajallisesti vei? Mikä asia oli aikaa vievin?” sai seuraavia kannanottoja:

- Vaikea sanoa. Huutokaupan suunnittelu ja tarjouspyynnön tekeminen vei eniten aikaa.
- Itse huutokauppa-aika vei lisäaikaa. Muutoinhan hankinnassa ovat aivan samat peruskuviot kuin muutoinkin.
- Välipäätökset, jos tekee niin, että on muutoksenhaku. Pari viikkoa.
- Teimme välipäätöksen kelpoisuuden ja tarjouspyynnön mukaisuuden arvioinnin jälkeen. Tähän kului jonkin verran ylimääräistä aikaa.
- Jokunen huutokauppa on päätynyt suoraan ilman että jatkoajalla olisi tullut huutoja. AV-laitteiden jatko aika kesti 12 päivää, koska kyseessä oli kohderyhmittäinen huutokauppa eikä järjestelmässä ole vielä kohderyhmäkohtaista jatko aikaa
- Tarjouspyynnön luomisessa muutamia tunteja meni lisäaikaa tuotelistauksen tekemiseen minimikorotuksineen sekä huutokaupan määrittelyjen luomiseen. Emme osaa kommentoida mikä olisi eniten aikaa vievin asia. Emme kokeneet, että huutokauppa olisi kovin paljon vienyt lisää aikaa.

Kysyttäessä ”Mikä oli sähköisen huutokaupan peruskesto ja käyttämänne jatko aika?” tuli vastauksia laidasta laitaan. Yksi vastaajista kertoi, että peruskesto on yleensä useamman päivän pituinen. Jatko aika on vaihdellut 5 min - 60 min riippuen siitä, mikä on tarjoajan oma vaikutusmahdollisuus hintoihin. Mikäli tarjoaja pystyy itse vaikuttamaan hinnoitteluun eli on esim. tuotteen valmistaja, niin tällöin jatko aika voi olla lyhyt. Toinen kertoi, että aikaa kuluu koko prosessissa ehkä 2 viikkoa enemmän, koska toimittajat täytyy aina kouluttaa järjestelmän käyttäjiksi.

Koska sähköinen huutokauppa on suhteellisen uusi toiminto, kertoi yksi hankintayksikkö, että ”ensimmäisissä huutokaupoissa ”harjoiteltiin” ja huutokauppa venyi useisiin päiviin. Nyt osataan asettaa oikeat aika- ja alimman huudon rajat ja viimeisin huutokauppa 2015/05 kesti 2h 23 minuuttia.” Toiset ovat selvinneet lyhemmällä ajalla ” pari tuntia, jatkoaika 10 minuuttia” ja ”toimittajien koulutus (tarvitsee kouluttaa yhden kerran / toimittaja) 11- 20 min. – 1 1/5 tuntia + jatkoaika 3-5 min.”

Huutokaupan järjestäjä voi itse asettaa huutokaupalle aikarajat ja määritellä jatkoajan huutojen keston. Huutokaupan kesto riippuu myös huudettavana olevasta tuoteryhmästä tai palvelusta. Jos esimerkiksi toimittajan tarvitsee saada huudetuille hinnoille vahvistus puhelimitse emoyhtiöltä, tarvitaan huutokaupalle pidempi kesto.

#### 7.5 Hankinta-alan asiantuntijoiden tapaaminen Kuntatalolla 2.10.2015

Lomakekyselyn kolmen viimeisen kysymystä olivat:

- Mikä asia lisäisi yksikköne mahdollista sähköisen huutokaupan käyttöä kilpailutusprosessissa?
- Jos vastasitte koulutus, minkälainen koulutus olisi oikeanlainen ja sopiva?
- Kertokaa lopuksi omin sanoin mitä yleisesti olette mieltä sähköisestä huutokaupasta.

Useissa vastauksissa tuli esille, että yhteisen tilaisuuden järjestäminen eri hankintayksiköille, jossa voitaisiin jakaa kokemuksia hyvistä ja hyviksi koetuista käytännöistä, olisi avuksi.

Helsingin kaupungin hankintayksikön kanssa sovimme, että syksyllä 2015 järjestämme keskustelutilaisuuden, johon kutsumme asiantuntijoita kertomaan omista kokemuksistaan sähköisen huutokaupan käytöstä kilpailutuksen yhteydessä. Tarkoitus oli saada aikaan keskustelua huutokaupan jo hyviksi koetuista puolista ja antaa hankintayksiköille mahdollisuus esittää kysymyksiä ja etsiä yhdessä vastauksia todettuihin ongelmatilanteisiin. Toiveena oli myös rohkaista hankintayksiköitä aloittamaan ja kokeilemaan sähköistä huutokauppa moduulia, jos he eivät olleet sitä vielä kilpailutuksissaan käyttäneet.

Kesäkuussa 2015 aloitin tilaisuuden järjestelyt. Ensin oli varattava tilaisuuteen sopiva tila ja asiantuntijat sekä päättää tilaisuuden päivämäärä. Kuntaliitolta löytyi sopiva tila ja vaikka juhannuksen jälkeen moni oli jo lähtenyt kesäloman viettoon, sain muutaman asiantuntijan varattua puhujaksi tilaisuuteen. Elokuussa sain vielä vahvistuksen kahdelta esiintyjältä. Työ- ja elinkeinoministeriöstä Markus Ukkola lupautui esittelemään uutta hankintadirektiiviä. Hansel, Espoon kaupungin hankintapalvelut – palveluyksikkö ja Joensuun seudun hankintatoimi ovat hankintayksiköitä, jotka kaikki ovat käyttäneet kilpailutuksissaan kiitettävästi sähköistä huutokauppaa. Siksi näistä hankintayksiköistä pyydettiin esiintyjää tilaisuuteen. Tarkoitus oli esittää myönteisiä huutokauppakokemuksia ja antaa mahdollisuus kysyä ja keskustella huutokauppaan liittyvistä ongelmakohdista. Oli hienoa saada Mikko Saavalainen, Anniina Kaitila ja Mika Purmonen esiintyjiksi tilaisuuteen.

Kutsut suunniteltiin ja lähetettiin elokuussa 2015. Kutsuja lähetettiin 51 hankinta-asiantuntijalle eri puolille Suomea. Elo- syyskuun aikana ilmoittautumisia tilaisuuteen tuli myös muiltakin tahoilta sähköpostitse ja tilaisuuteen ilmoittautui lopulta 31 osallistujaa. (Tilaisuuden ohjelma Kts. liite 3.) Tilaisuus taltioitiin videokameralla tutkijan omaan käyttöön ja arkistointia varten.

Helsingin kaupungin hankintakeskuksen kehittämispäällikkö Kari Gröndahl avasi iltapäivän kestäväen tilaisuuden 2.10.2015 kello 12:30. Tämän jälkeen esittelin oman toimintatutkimukseni ”Sähköinen huutokauppa osana hankintaprosessia”, ja niitä tuloksia mihin olin tutkimuksessani 2.10.2015 mennessä päätenyt.

Vanhempi hallitussihteeri, OTL Markus Ukkola Työ- ja elinkeinoministeriöstä kertoi yleisölle hankintalakiuudistuksesta. Kuulijat saivat hyvän kuvan tulevasta hankintalaki uudistuksen aikataulusta ja sen taustasta, keskeisistä uuden hankintalain muutoksista, EU-hankintojen ja kansallisten hankintojen eroista jatkossa ja veloitteesta kilpailuttaa EU-hankinnat sähköisesti. Hankintasääntelyn yksinkertaistamiseksi ja joustavoittamiseksi ehdotetaan kansallisten kynnysarvojen nostamista kaksin tai joka kolmikertaisiksi. Nykyiset hankintamenettelyt, jotka pysyvät pääosin samanlaisina ovat:

- Avoin menettely
- Rajoitettu menettely
- Puitejärjestely
- Sähköinen huutokauppa

- Dynaaminen hankintajärjestelmä

Tarjousperusteinen neuvottelumenettely ja kilpailullinen neuvottelumenettely uudistuvat ja käyttöön tulee kaksi täysin uutta menettelyä, innovaatiokumppanuus ja sähköiset katalogit/luettelot. (Ukkola 2015.)



Kuvio 14. Innovaatiokumppanuus. (Ukkola 2015.)

Uudessa hankintadirektiivissä julkistetaan uusi yhteinen eurooppalainen hankinta-asiakirja. Tämä on vakiolomake, jolla eurooppalaiset yritykset ja muut toimittajat vakuuttavat, että soveltuvuusvaatimukset täyttyvät ja että poissulkemisperusteita (esim. tietyt rikokset) ei ole käsillä. Täytetty lomake toimitetaan hankintayksikölle ja vasta voittaneelta toimittajalta tarkistetaan vakuutuksen todenmukaisuus selvityksineen. (Ukkola 2015.)

Lopullinen uusi hankintalain esitys menee eduskuntaan vuoden 2015 loppuun mennessä ja se astuu voimaan huhtikuun 2016 loppuun mennessä. Kaikkien hankintayksiköiden tulee siirtyä käyttämään sähköisiä viestintävälineitä direktiivissä asetetun siirtymäajan kuluessa (viimeistään lokakuussa 2018, yhteishankintayksiköt vuonna 2017). Ilmoitukset tulee tehdä sähköisesti, tarjouspyynnöt tulee asettaa sähköisesti saataville ja tarjoukset on voitava jättää sähköisesti hankintayksikölle.

Valtiolla ja kunnissa ollaan ottamassa tai on jo otettu sähköinen kilpailuttamisjärjestelmä käyttöön. (Ukkola 2015.)

Markus Ukkolan jälkeen Hanselin tietohallintopäällikkö Mikko Saavalainen kertoi Hanselin kilpailutusten yhteydessä käytetyistä sähköisistä huutokaupoista. Saavalainen aloitti esityksensä toteamalla, että ”Sähköinen huutokauppa on ihan parasta, mutta ei se ihan kaikkeen sovellu...”. (Saavalainen 2015.)

Hansel on voittoa tavoittelematon valtionyhtiö, joka toimii valtionvarainministeriön ohjauksessa. Yhtiö kilpailuttaa ja ylläpitää valtionhallinnolle puitejärjestelyjä tuotteista ja palveluista sekä tarjoaa kilpailuttamisen asiantuntijapalveluita asiakkaiden erilliskilpailutuksiin. (Saavalainen 2015.)

Hanselin sähköisellä huutokaupalla saavutetuista säästöistä kirjoitetaan enemmän kohdassa 6.3. (Ks. s. 43 ja 44.) Saavalainen totesi esityksessään, että sähköisellä huutokaupalla saavutettu alennus kattohintoihin on usein erittäin merkittävä, jopa 25 - 50 %.

Espoon kaupungin Hankintapalveluista esiintyi hankintapäällikkö Anniina Kaitila. Hän kertoi Espoon kaupungin kokemuksia sähköisestä huutokaupasta. Espoossa sähköisiä huutokauppoja on toteutettu vuodesta 2010 ja puitejärjestelyn sisäisissä kevennetyissä kilpailutuksissa niitä on käyty seuraavissa kilpailutuksissa:

- Koulujen IT- laitteet (1krt/vuosi): 5 krt, v. 2010 – 2014
- Hedelmät ja vihannekset (4kk välein):  
11 krt, ajanjaksolla 07/2012 – 08/2015
- Lihatuotteet (6kk välein):  
2 krt, 05/2015 ja 09/2015
- Tuorekalat (4kk välein):  
6 krt, ajanjakso 12/2013 – 08/2015
- Pakastekalat (6 kk välein):  
2 krt, ajanjakso 09/2014 – 08/2015

Hankintajaksojen pituus määrittelee huutokauppojen määrän ja optimaalinen hankintajakson pituus on päätettävä erikseen kullekin tuoteryhmälle. Peruskilpailutuksissa huutokauppaa on Espoossa käytetty kopiopaperi- ja kiviaineskilpailutuksissa.

Huutokaupalla saavutetuista säästöistä Kaitila esitti ensiksi koulujen IT- laitehankinnat. Huutokaupassa saadut säästöt sopimushintoihin verrattuna ovat eri vuosina olleet:

- 1) 2010 säästö: 518 550 €
- 2) 2011 säästö: 328 962 €
- 3) 2012 säästö: 724,50 € (juuri kilpailutettu uusi sopimus)
- 4) 2013 säästö: 167 400 €
- 5) 2014 säästö: 103 098 €

Elintarvikkeiden Puitejärjestelyiden kevytkilpailutuksissa on huutokaupassa saadut säästöt sopimushintoihin verrattuna olleet:

- 1) Lihatuotteet ja valmisruoka: 5,33 %
- 2) Tuorekala: 0,55 % - 8,19 %
- 3) Pakastekalat: 5,75 % - 23 %
- 4) Hedelmät ja vihannekset: 0,55 % - 21 %

Anniina Kaitila totesikin, että säästöt ovat merkittäviä ja he miettivät jo, mikä olisi seuraava tuoteryhmä, jossa he voisivat käyttää kilpailutuksen yhteydessä sähköistä huutokauppaa.

Kahvitauon jälkeen Joensuun hankintatoimen hankintapäällikkö Mika Purmonen toi terveiset itä- Suomesta. Joensuun hankintatoimi vastaa seudullisesti keskitetyistä tavara- ja palveluhankinnoista. Hankintatoimessa on mukana 14 kuntaa sekä 14 kuntayhtymää, yhtiötä tai yhdistystä. (Joensuu hankintatoimi 2015). Mika Purmonen kertoi, että heillä on käytössään Clodian sähköinen hankintajärjestelmä ja sähköistä huutokauppa moduulia kilpailutuksissa on käytetty vuodesta 2012. Huutokauppoja on tehty yhteensä 28 kpl ja eri vuosille ne jakautuvat seuraavasti:

- Vuonna 2015 yhteensä 4 kpl
- Vuonna 2014 yhteensä 7 kpl
- Vuonna 2013 yhteensä 12 kpl
- Vuonna 2012 yhteensä 5 kpl

Sähköinen huutokauppa on hankintatoimelle ainoa lainmukainen tapa päästä neuvottelemaan kilpailukykyisistä hinnoista ja huutokaupan tuomien säästöjen merkitys

korostuu vaikeassa taloustilanteessa, totesi Purmonen. Tämä ei kuitenkaan tarkoita sitä, että sillä viedään toimittajilta viimeisetkin katteet. (Purmonen 2015.)

Huutokaupan aikana tehtävän muutoksen vähimmäissuuruus tulisi olla tuntuva. Keskimäärin 1-2 % muutos hinnoissa on Joensuun hankintatoimessa todettu hyväksi. Kuitenkin on katsottava aina tuotekohtaisesti onko edellä mainittu prosenttimuutos liian pieni tai liian suuri. (Purmonen 2015.)

Purmonen kertoi, että absoluuttisesti oikeaa tapaa laskea säästöjä ei ole. Huutokaupan aikana tapahtuvan erotuksen laskeminen kertoo ainoastaan siitä, osaako tarjoaja huutokauppataktiikan. Huutokaupan lopputuloksen vertaaminen nykyiseen sopimushintaan on hankintayksikölle tärkein vertailukohta. (Purmonen 2015.)

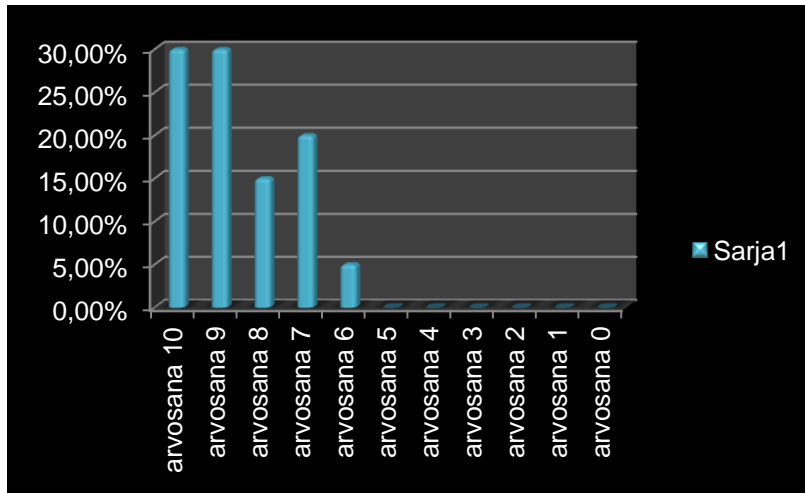
Mika Purmosen case esimerkit Joensuun hankintatoimen kilpailutuksista osoittivat, että sähköinen huutokauppa on tuonut heillä säästöjä 6 % - 33 %, kun huutokaupan tulosta verrattiin voimassa olevaan sopimushintaan.

Innostavan esityksen jälkeen alkoi paneelikeskustelu jossa osallistujien etukäteen lähettämiin kysymyksiin vastasivat asiantuntijat Anniina Kattila, Mika Purmonen, Mikko Saavalainen sekä Markus Ukkola. Tilaisuus päättyi klo 16:00.

## 7.6 Palautekysely

Kuntatalolla järjestettyyn tilaisuuteen osallistui hankintayksiköitä eri puolelta Suomea, muun muassa Jyväskylästä, Vantaalta, Tampereelta, Kouvolasta, Lahdesta, Espoosta ja Helsingistä. Palautekyselyssä osallistujilta kysyttiin, kuinka tilaisuus oli onnistunut kun numeroilla 1-5, jossa 1 = ei ollenkaan ja 5 = todella hyvin, arvosanan 5- erittäin onnistunut antoi 42,11 %, arvosanan 4 antoi 47,37 % ja arvosanan 3 antoi 10,53 % vastaajista.

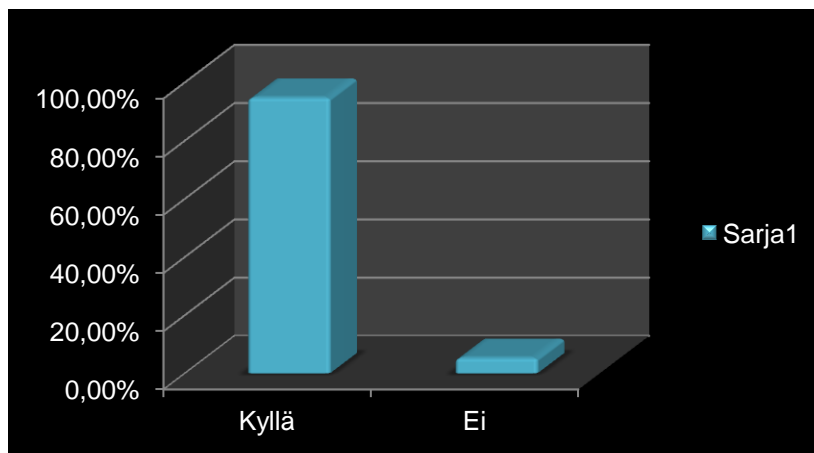
An toiko tilaisuus uutta tietoa ja uusia näkökulmia sähköisestä huutokaupasta (Ks. kuvio 15)? Asteikolla 0-10, jossa 0=e-i ollenkaan ja 10=ehdottomasti. Arvosanat jakautuivat seuraavasti: ehdottomasti 30 %, arvosana 9 vastasi 30 %, arvosana 8 vastasi 15 %, arvosana 7 vastasi 20 % ja arvosanan 6 antoi 5 % vastaajista.



Kuvio 15. Antoiko tilaisuus uutta tietoa ja uusia näkökulmia sähköisestä huutokaupasta? (Jokio 2015.)

Kolmanneksi kysyttiin, piditkö yhteistä hankinta-alan kollegoiden tapaamista ja keskustelutilaisuutta tarpeellisena? Vastaa numeroin 1 tai 2, jossa 1=kyllä ja 2=en. Vastajat vastasivat kysymykseen 100 % kyllä.

Neljäs kysymys kuului antoiko tilaisuus rohkeutta lisätä huutokauppa moduulin käyttöä hankintayksikköne kilpailutuksissa (Ks. kuvio 16) ? Vastaa numeroin 1 tai 2, jossa 1=kyllä ja 2=ei. Vastajista 94,74 % vastasi kyllä ja 5,26 % ei.



Kuvio 16. Antoiko tilaisuus rohkeutta lisätä huutokauppa moduulin käyttöä hankintayksikköne kilpailutuksissa? (Jokio 2015.)

Palautekyselyn kokonaisvastausprosentti oli 65 % ja kysely osoittaa, että tilaisuus oli todella tarpeellinen ja katsottiin antavan rohkeutta lisätä sähköisen huutokaupan käyttöä hankintayksiköissä. Eräs vastaaja sanoi: ”Tilaisuudessa annetut kommentit rohkaisivat sähköisen huutokaupan käyttöön. Erittäin hyvää tilaisuudessa oli, että toimijat antoivat myös kriittistä palautetta mahdollisista sähköisen huutokaupan



ongelmakohdista. Sähköisen huutokaupan käyttömahdollisuuksia pohditaan jatkossa enemmän.”

### 7.7 Tutkimustulosten vaikutus Helsingin kaupungin hankintayksikön käytäntöihin

Helsingin kaupungin hankintakeskus on ollut alusta asti mukana sähköisen hankintajärjestelmän käyttöönoton valmistelutyössä. Yhteistyötä on tehty Cludia Oy:n kanssa. Helsingin kaupungin hankintakeskuksessa käytetään Cludian sähköistä hankintajärjestelmää ja myös Cludian sähköistä huutokauppaa. Ensimmäinen huutokauppa hankintakeskuksessa tehtiin vuonna 2013 ja tähän mennessä niitä on tehty 1-2 vuodessa.

Toimintatutkimuksen kohdeorganisaatio oli Helsingin kaupungin hankintakeskus. Viimeinen tutkimuskysymys oli ”Kuinka tutkimustulokset ja tulosten perusteella esitetyt muutosehdotukset vaikuttavat Helsingin kaupungin hankintakeskuksen käytäntöihin?”. Tutkimukseni osoitti, että käyttämällä sähköistä huutokauppaa kilpailutuksissa, voi hankintayksikkö tehdä säästöjä. Tämä todettiin myös Kuntatalolla 2.10.2015 järjestetyssä hankinta-asiantuntijoiden tapaamisessa, jossa aiheena oli sähköinen huutokauppa. Joensuun hankintatoimi, Hansel ja Espoon kaupunki esittivät kukin, että he ovat tehneet merkittäviä säästöjä käyttäessään huutokauppaa kilpailutuksissaan. Tutkimuksessa tuli esille, että hankintayksiköissä on ollut arkuutta ottaa huutokauppa osaksi kilpailutusprosessia. Kuntatalon tilaisuus selkeytti ja vahvisti eri puolelta Suomea tulleiden osallistujien käsitystä huutokaupan hyödyistä.

### 7.8 Suunnitellut jatkotoimenpiteet

Tutkimustulosten perusteella esitin Helsingin kaupungin hankintayksikölle, että sähköisestä huutokaupasta ja sen käytöstä kilpailutuksien yhteydessä voisi tapauskohtaisesti päättää aina jo kilpailutuksen suunnitteluvaiheessa. Helsingin kaupungin hankintakeskuksen hankintajohtaja Jorma Lamminmäki linjasi 29.9.2015, että hankintakeskus huomioi jatkossa tarjouspyynnön valmisteluvaiheessa voidaanko sähköistä huutokauppaa hyödyntää tarjouspyynnössä. (Liite 2.)

Linjauksen jälkeen Helsingin kaupungin hankintakeskus järjesti ensimmäisen huutokaupan 28.10.2015. Kyseessä oli IT- laitteet ja palvelut puitesopimuksen mukainen vakiolaitteiden minikilpailutus. Sopimuksessa on sovittu, että minikilpailutus

pidetään 1- 4 kertaa vuodessa. Saapuneita ja kelpollisia tarjouksia huutokauppaan tuli yhteensä 3 kappaletta. Kutsut huutokauppaan lähetettiin toimittajille 23.10.2015. Huutokaupan oli määritelty kestävän 2 tuntia + jatkoaika 10 minuuttia aina viimeisen huudon jälkeen. Huudon minimikorotus oli 1 €. Huutokauppa alkoi 28.10.2015 klo 9:00 ja se päättyi jatkoajalla 29.10.2015 klo 13:08:34. Osasta kilpailutuksen laitteista on tullut uusi malli. Puitesopimuksessa on kuitenkin sovittu, että hintatasoltaan mallien tulee aina kuulua samaan hintakategoriaan. Jos verrataan voittajan esitarjousta huutokaupan lopulliseen tarjoukseen, hinta aleni 28,46 %. Vanhaan puitesopimushintaan verrattuna sähköisellä huutokaupalla sopimushinta aleni 37,10 %.

Hankintakeskus tulee toteuttamaan kopiopapereiden hankinnan sopimuskaudelle 2016 - 2018 puitejärjestelyllä, johon valitaan useampi toimittaja. Tämän puitejärjestelyn sisäiset minikilpailutukset tullaan toteuttamaan huutokaupalla puitejärjestelyyn valittujen toimittajien kesken 6- 12 kuukauden välein. Ensimmäinen huutokauppa tehdään arviolta syksyllä 2016.

## **8 Johtopäätökset**

Oma kiinnostukseni tutkimuksen aiheeseen, sähköiseen huutokauppaan, pohjautuu entiseen työkokemukseeni, toimiessani hankintatehtävissä Puolustusvoimissa. Huolimatta kaikista valmiina tulevista ohjeistuksista, säännöistä ja laeista, on jokaisella hankinta-asiantuntijalla itsellään oltava kiinnostus ja uteliaisuus parantaa ja uudistaa käytäntöjä, jos siihen suodaan mahdollisuus. Johdon tulee antaa työkalut, koulutus ja aika opetella uusien sähköisten järjestelmien käyttö.

Säästöt ovat se aihe, mikä on noussut tutkimuksessani esille haastatteluissa, lomakekyselyssä sekä 2.10.2015 Kuntatalolla järjestetyssä hankinta-asiantuntijoiden keskustelutilaisuudessa. Kuinka voidaan todentaa, että sähköinen huutokauppa moduuli kilpailutuksen lisätoimintona tuottaa hankintayksikölle lisäarvoa ja säästöjä? Vastaus ei ole yksiselitteinen. Säästöä mitattaessa voi käyttää apuna, joko aikaisempien kilpailutuksien hintoja, halvimman esitarjouksen tehnyttä tarjousta tai markkina-analyysin tuloksia. Puitejärjestelyn sisällä tehdyissä kilpailutuksissa voi verrata hintaa puitejärjestelyssä määriteltyyn kattohintaan. Jos vertailukriteerinä on kokonaistaloudellinen edullisuus on lopullisessa tarjousten vertailussa huomioitava myös annetut laatupisteet ja esimerkiksi eri laitteissa erilaiset palvelut, kuten palautustakuu, huoltopalvelu ja kuljetuskustannukset. Tässä tutkimuksessa säästöt on laskettu vertailemalla huutokaupassa kilpailun voittajan esitarjouksen hintaa ennen

huutokauppaa ja lopullista hintaa sen jälkeen. Hankintayksiköt, jotka ovat sähköistä huutokauppaa kilpailutusprosessissa säännöllisesti käyttäneet, ovat kertoneet säästöjen olleen 5 -30 prosenttia. Varsinkin puitejärjestelyn sisäiset kevennetyt kilpailutukset ovat tuoneet merkittäviä säästöjä.

Huutokauppaa voitaisiin käyttää nykyistä enemmän esimerkiksi puitesopimusten yhteydessä valittujen toimittajien välillä järjestettävissä kevennetyissä kilpailutuksissa. Esimerkiksi kuljetuspalveluissa on usein käytettävissä jopa viisi puitesopimustoimittajaa, joilta hankintayksikkö voi tilata palvelun tiedustelemalla hintaa sähköpostilla. Saman työn voisi tehdä sähköisellä huutokaupalla. Tällöin myös toimittajat näkisivät toisten toimittajien huudot ja hinnat ja näin huutokauppa lisäisi avoimuutta.

Kuntatalolla 2.10.2015 tuli hankintayksiköiden esityksissä hyvin esille, että huutokauppa ei aina sovellu kilpailutukseen ja sen käyttöä tulee aina miettiä tapauskohtaisesti. Kuten Rakennusviraston kilpailutuksen yhteydessä tehty riskikartoitus osoittaa (sivu 28), niin markkinakartoitus on yksi tärkeä osa kilpailutusprosessia. Ilman markkinakartoitusta voi olla, että huutokauppa rajaa potentiaalisia tarjoajia pois tarjouskilpailusta ja huutokauppaa ei ehkä voida järjestää ja hankintayksikkö joutuu tyytymään mahdollisesti kalleimpaan toimittajaan.

Sähköisen huutokaupan käyttöönotossa on ollut alussa hankintayksiköillä hankaluuksia. Toiminta on ollut uusi sekä itse hankinta-asiantuntijoille että myös toimittajille. Jotta sähköinen huutokauppa tulisi osaksi kilpailutusprosessia ja hankintarutiineja, olisi henkilökunta osattava ottaa uuden järjestelmän käyttöön otossa huomioon. Henkilökunnan kokemusta tulisi hyödyntää hankintajärjestelmien hankintaprosessissa. Kehitystyössä tarjotaan usein henkilöstölle vain valmiita ratkaisuja. Erinomaisia tuloksia on jo nyt saatu järjestelmätoimittajien ja hankintayksiköiden vuorovaikutuksella.

Kun kilpailutuksen yhteydessä tehtävälle sähköiselle huutokaupalle asetetaan hankintayksiköissä yhteinen päämäärä ja tavoitteet ja huutokauppatoiminnon käytölle annetaan johdon tuki, tulee sen käyttö varmasti lisääntymään. Näin sähköinen huutokauppa voi tuottaa säästöjä, sen alkuperäisen käyttöönottoajatuksen mukaisesti.

Huffington Post lehden perustaja ja päätoimittaja Arianna Huffington on sanonut “Epäonnistuminen ei ole onnistumisen vastakohta, se on vain yksi askel kohti menestystä” (Huffington 2015).

## Lähteet

Ahlroth, Susanna 2015. Ostopäällikkö. HUS. Puhelinhaastattelu 9.4.2015.

Arrowsmith, Sue & Treumer & Steen, Fejo & Jiang Lili. Public Procurement Regulation; an introduction. 2010. Chapter 7, 150.

BINA Auction Service.

[Http://www.binaauction.net/ The%20History%20of%20Auctions.htm](http://www.binaauction.net/The%20History%20of%20Auctions.htm). Luettu 4.8.2015.

Cloudia Oy 2015. [Http://cloudia.fi/](http://cloudia.fi/). Luettu 22.7.2015.

Enbom, Anneli 2015. Kehittämispäällikkö. Espoon kaupungin hankintapalvelut - palveluyksikkö. Haastattelu 27.3.2015.

Euroopan komissio 2013. Lehdistötiedote Bryssel 26. kesäkuuta 2013.

[Http://europa.eu/rapid/press-release\\_IP-13-608\\_fi.htm](http://europa.eu/rapid/press-release_IP-13-608_fi.htm). Luettu 22.8.2015.

Finlex, Oikeusministeriö/ Edita Publishing Oy 2015, 10 §, 11§, 12 §.

[Https://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/2011/20110698](https://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/2011/20110698). Luettu 24.7.2015.

Gannon, Joyce. Artikkelit Post-Gazette Sunday, joulukuu 12 1999.

[Http://old.post-gazette.com/businessnews/19991212freefounders1.asp1999](http://old.post-gazette.com/businessnews/19991212freefounders1.asp1999). Luettu 30.7.2015.

Gröndahl, Kari 2015. Kehittämispäällikkö. Helsingin kaupungin hankintakeskus. Haastattelu 12.5.2015.

Grönroos, Christian 2000. Nyt kilpaillaan palveluilla. Porvoo. WSOY, 62.

Halonen, Heikki 2015. Hankintapäällikkö. Stara Logistiikka Hankinta.

Puhelinhaastattelu 8.4.2015.

Hankintailmoitukset 2015. [Http://www.hankintailmoitukset.fi/fi/](http://www.hankintailmoitukset.fi/fi/). Luettu 2.9.2015.

Hankintailmoitukset 2015. [Http://www.hankintailmoitukset.fi/fi/docs/Tilastot2014](http://www.hankintailmoitukset.fi/fi/docs/Tilastot2014). Luettu 2.9.2015.

Helmi. Helsingin kaupunki, Intranet 2015.

[Http://helmi/hank/yleista/hankinnathelsingissa/sivut/default.aspx](http://helmi/hank/yleista/hankinnathelsingissa/sivut/default.aspx). Luettu 18.1.2015.

Helmi. Helsingin kaupunki, Intranet 2015.

[Http://helmi/hank/yleista/tehtava\\_ja\\_palvelut/sivut/default.aspx](http://helmi/hank/yleista/tehtava_ja_palvelut/sivut/default.aspx). Luettu 16.2.2015.

Helmi.fi. 2015. [Http://helmi/yhteisetpalvelut/viestinta/esitysten\\_tueksi/sivut/default.aspx](http://helmi/yhteisetpalvelut/viestinta/esitysten_tueksi/sivut/default.aspx). Luettu 7.8.2015.

Helsinki Region Infoshare (HRI) – palvelu 2015. [Http://www.hri.fi/fi/](http://www.hri.fi/fi/). Luettu 28.8.2015.

Helsingin kaupungin hankintastrategia 2011.

[Http://helmi/Hank/yleista/hankintastrategia/Documents/Helsingin%20kaupungin%20hankintastrategia%2020.5.2011.pdf](http://helmi/Hank/yleista/hankintastrategia/Documents/Helsingin%20kaupungin%20hankintastrategia%2020.5.2011.pdf). Luettu 3.8.2015.

Helsingin kaupunki 2015.

[Http://www.hel.fi/www/Helsinki/fi/kaupunki-ja-hallinto/tietoa-helsingista/tilastot-ja-tutkimukset/talous-tyo/aluetalous\\_ ja\\_yritystoiminta/](http://www.hel.fi/www/Helsinki/fi/kaupunki-ja-hallinto/tietoa-helsingista/tilastot-ja-tutkimukset/talous-tyo/aluetalous_ ja_yritystoiminta/). Luettu 3.8.2015.

Helsingin kaupunki 2015.

[Http://www.hel.fi/www/Helsinki/fi/kaupunki-ja-hallinto/paatoksenteke/lautakunnat-ja-johtokunnat/](http://www.hel.fi/www/Helsinki/fi/kaupunki-ja-hallinto/paatoksenteke/lautakunnat-ja-johtokunnat/). Luettu 3.8.2015.

Helsingin Sanomat, talous, 19.8.2015. Sajari, Pertti. Artikkelit: Taloustieteilijä

Holmström: Suomessa ei ole ymmärretty, kuinka huonossa kunnossa talous on.

[Http://www.hs.fi/talous/a1439870365925](http://www.hs.fi/talous/a1439870365925). Luettu 6.8.2015.

Holmström, Bengt. Taloustieteilijä. Suomessa ei ole ymmärretty, kuinka huonossa

kunnossa talous on. Artikkelit. Helsingin Sanomat, Sajari Petri, talous 2015.

[Http://www.hs.fi/talous/a1439870365925](http://www.hs.fi/talous/a1439870365925). Luettu 20.8.2015.

Huffington, Arianna 2015. Julkaisu Nordic Business Report 2015, 29.

Huikko, Katariina. Lakimies, Kuntaliitto. Hankinnat.fi 2015.

[Http://www.hankinnat.fi/fi/malleja-ja-lainsaadantoa/laatu-hankinnoissa/laadun-portaat/Sivut/default.aspx](http://www.hankinnat.fi/fi/malleja-ja-lainsaadantoa/laatu-hankinnoissa/laadun-portaat/Sivut/default.aspx). Luettu 24.8.2015.

Huusko, Jouko. Sähköinen huutokauppa, kandidaatintyö 2007. Lappeenrannan teknillinen yliopisto.

[Https://www.doria.fi/bitstream/handle/10024/30865/TMP.objres.492.pdf?sequence=1](https://www.doria.fi/bitstream/handle/10024/30865/TMP.objres.492.pdf?sequence=1). Luettu 6.8.2015.

Huusko, Lasse 2015. Palvelupäällikkö, ICT- laitteet ja - palvelut. Helsingin kaupungin hankintakeskus. Haastattelu 7.4.2015.

Huutokauppaelämää 2015. [Http://huutokauppa.us/mika-on-huutokauppa/](http://huutokauppa.us/mika-on-huutokauppa/). Luettu 4.8.2015.

Huutokauppaopas 2015. [Http://www.huutokauppaopas.net/nettihuutokaupat/](http://www.huutokauppaopas.net/nettihuutokaupat/). Luettu 30.7.2015

Iloranta, Kari, Pajunen-Muhonen, Hanna 2015. Hankintojen johtaminen, ostamisesta toimittajamarkkinoiden hallintaan. Tietosanoma Oy ja kirjoittajat 2015, 25, 26, 28.

Joensuu hankintatoimi 2015. [Http://www.joensuu.fi/hankintatoimi](http://www.joensuu.fi/hankintatoimi). Luettu 24.10.2015.

Julkisten hankintojen neuvontayksikkö 2015. [Http://www.hankinnat.fi/fi/julkinen-hankinta/tilastot/muut-tilastot/julkisten-hankintojen-arvo/Sivut/default.aspx](http://www.hankinnat.fi/fi/julkinen-hankinta/tilastot/muut-tilastot/julkisten-hankintojen-arvo/Sivut/default.aspx). Luettu 27.9.2015.

Kaleva 2015. Artikkelit. Sipilä: Suomi ei voi jatkaa Kreikan tiellä.

[Http://www.kaleva.fi/uutiset/talous/sipila-suomi-ei-voi-jatkaa-kreikan-tiella/696985/](http://www.kaleva.fi/uutiset/talous/sipila-suomi-ei-voi-jatkaa-kreikan-tiella/696985/). Luettu 21.8.2015

Kaitila, Anniina 2015. Hankintapäällikkö, elintarvikkeet. Espoon kaupungin hankintapalvelut - palveluyksikkö. Haastattelu 27.3.2015, esitys 2.10.2015 Kuntatalolla.

Kalsto Hanna. Arkistonhoitaja. Helsingin Kaupunginteatteri. 2.10.2015 Kuntatalon tilaisuuden taltiointi.

Kauppila, Sirpa 2015. Materiaalihallintoasiantuntija. Helsingin Poliisilaitos. Sähköpostikysely 31.3.2015.

Koivisto, Tapio 2015. Hankintapäällikkö. KL- Kuntahankinnat. Haastattelu 6.3.2015.

Kunnat.net 2015. <http://www.kunnat.net/fi/Kuntaliitto/yleiskirjeet-lausunnot/yleiskirjeet/2011/Sivut/y18802011-laki-sahkoisesta-huutokaupasta.aspx>. Luettu 8.8.2015.

Kurra, Jorma & Sjöblom, Henrik, Vilske, Kimmo & Rajakaltio, Kristian & Tiihonen, Ari 1999. Markkinapaikka päästökaupassa 40/464/1999 KTM. <https://www.tem.fi/files/13578/markkinapaikka.pdf>. Luettu 6.8.2015.

Laine, Esa 2015. eSourcing Manager Noventia Oy. Haastattelu 9.9.2015.

Laine- Luoto, Sanni 2015. Toimitusjohtaja. Noventia Oy. Haastattelu 9.9.2015.

Lehto, Karolina. Lakimies, OTK. Sähköinen huutokauppa osana julkista hankintamenettelyä. Edilex 2012/8. Artikkelit, versio 1.0, s.7. Julkaistu 1.3.2012 <http://plus.edilex.fi/teema/hankinnat/artikkelit/8686.pdf>. Luettu 24.8.2015.

Linden, Markku 2015. Projektipäällikkö. Helsingin kaupunki, Tietotekniikka- ja viestintäosasto, Tietotekniikkayksikkö. Haastattelut kevät 2015.

Martikainen, Jani 2015. Senior Specialist, Partner. Cloudia Oy. Haastattelu 6.3.2015.

Meakem Communications Company. <http://glenmeakem.com>. Luettu 30.7.2015.

Männistö, Pirjo 2009. Laadun ja hinnan suhde julkisissa hankinnoissa. Tampereen yliopisto taloustieteiden laitos. Pro gradu tutkielma lokakuu 2009, 45, 46, 47.

Noventia Oy 2015. Sähköinen kilpailutusjärjestelmä, <http://www.noventia.fi/index.php?id=4>. Luettu 22.7.2015.

Närvänen, Susanna 2015. Hansel Oy. Toimialajohtaja. Haastattelu 19.3.2015.

Ojasalo, Katri & Moilanen, Teemu & Ritalahti, Jarmo, 2009. Kehittämistyön menetelmät - Uudenlaista osaamista liiketoimintaan. WSOYpro Oy.

Palmia-liikelaitos ja FCG Konsultointi Oy 2014. Helsingin kaupungin ruokapalvelutoimintojen nykytilan selvitys ja alustavien vaihtoehtojen tarkastelu 10.4.2014, s.5, 7. <http://dev.hel.fi/paatokset/media/att/cf/cfc85d778ae20ed2f98b7ea91cd41e39303f3903.pdf>. Luettu 26.8.2015.

Partanen, Petja 2015. Helsinki Region Infoshare 2015. <http://www.hri.fi/fi/ajankohtaista/datan-avaaminen/kaytannon-kokemuksia/vallanvahtikoira-arvostaa-avoimuutta/>. Luettu 14.9.2015.

Pekkala, Elise 2014. Tematiikka- blogi 27.1.2014 7.30, hankintalain valmistelu on alkanut. [https://www.tem.fi/ajankohtaista/blogit/tematiikka-blogi?104488\\_m=113379](https://www.tem.fi/ajankohtaista/blogit/tematiikka-blogi?104488_m=113379). Luettu 8.8.2014.

Pekkala, Elise & Pohjonen, Mika. 2015. Hankintojen kilpailuttaminen ja sopimusehdot. Tietosanoma Oy, 304, 325.

Polycon Oy. Hakkarainen, Marianne 17.8.2011. Palvelupäällikkö. [http://www.polycon.fi/hankintaguru/110817\\_vertailuperusteiden\\_pisteyttaminen\\_vaiva\\_ja\\_helpotus\\_kilpailutusprosessissa.html](http://www.polycon.fi/hankintaguru/110817_vertailuperusteiden_pisteyttaminen_vaiva_ja_helpotus_kilpailutusprosessissa.html). Luettu 30.8.2015.

Purmonen, Mika. Hankintapäällikkö. Joensuun seudun hankintatoimi. Esitys 2.10.2015 Kuntatalolla.

Ritvanen, Taru 2015. Hankinta- asiantuntija, IT- alan sähköiset huutokaupat. Espoon kaupungin hankintapalvelut - palveluyksikkö. Haastattelu 27.3.2015.

Rossi, Marko. Hankinta-asiantuntija. Julkisten hankintojen neuvontayksikkö. Hankintamenettelyjä koskevat uudistukset ja hankintojen sähköistäminen. Uusiutuva hankintalakiseminaari 18.5.2015. <http://www.hankinnat.fi/fi/malleja-ja-lainsaadantoa/hankintauutisia/tapahtumat-ja-uuuutiset/2015/seminaari-toukokuu-2015/Documents/Rossi%20Marko%20%20Hankintamenettelyja%20koskevat%20uudistukset%20ja%20hankintojen%20sahkoistaminen.pdf>. Luettu 27.8.2015.

Rossi, Marko. Sähköinen huutokauppa: Julkisten hankintojen uusi haaste ja mahdollisuus. Pro gradu- tutkielma siviilioikeus 22.8.2013. Itä - Suomen yliopisto oikeustieteen laitos, 13, 14, 15.

Saavalainen, Mikko. Tietohallintopäällikkö. Hansel Oy. Esitys 2.10.2015 Kuntatalolla.

Saavalainen, Mikko. Tietohallintopäällikkö. Hansel Oy. Sähköpostikysely 15.9.2015.

Stephens, Gary D. 2001. A Case Study of the Army Reverse Auction. Naval Postgraduate School, Monterey, California, 56.

Sixsigma.fi. Quality Knowhow Karjalainen Oy 2015. <http://www.qk-karjalainen.fi/fi/artikkelit/mitae-laatu-tarkoittaa-ja-kuinkauttu-taemaen-paeivaen-laatuun-on/>. Luettu 30.8.2015.

Tarjova Oy 2015. Sähköinen kilpailutusjärjestelmä. <https://www.tarjova.fi/huutokauppa>. Luettu 22.7.2015.

TeKes 2015. Päläs, Jenna & Torvinen, Hannu. Loppukäyttäjä julkisen hankinnan kumppanina-tavoitteena palvelun käytettävyys perusoikeuksia kunnioittavalla tavalla. Artikkelit 11.6.2015. <http://www.tekes.fi/nyt/blogit-2015/huippuostajat-blogit/jenna-palas-ja-hannu-torvinen-loppukayttaja-julkisen-hankinnan-kumppanina-tavoitteena-palvelun-kaytettavyys-perusoikeuksia-kunnioittavalla-tavalla/>. Luettu 22.8.2015.

Turunen, Annika 2015. Palvelupäällikkö / terveydenhuollon tarveaineet ja tarvikkeet. Helsingin kaupungin hankintakeskus. Haastattelu 7.4.2015.



Tuukkanen, Petri. 2012. Sähköinen huutokauppa ja dynaaminen hankintajärjestelmä, 18. Lappeenrannan teknillinen yliopisto, kauppatieteellinen tiedekunta, yritys juridiikan osasto. Maisteriohjelma.

Työ- ja elinkeinoministeriö. Lith, Pekka 2012. Innovatiiviset julkiset hankinnat Suomen kansantaloudessa. TEM raportteja 18/2012. Elinkeino – ja innovaatio-osasto 22.5.2012.

Työ- ja elinkeinoministeriö. Ukkola, Markus 2014. Kuulemistilaisuus 31.10.2014. Hankintalainsäädännön kokonaisuudistus.  
[https://www.tem.fi/files/41311/Julkinen\\_kuuleminen\\_Ukkola.ppt\\_Yhteensopivuustila\\_001.pdf](https://www.tem.fi/files/41311/Julkinen_kuuleminen_Ukkola.ppt_Yhteensopivuustila_001.pdf). Luettu 8.8.2015.

Törnroos, Jonna. Lakimies, Kuntaliitto. Hankinnat.fi 2015.  
<http://www.hankinnat.fi/fi/hankintaprosessi/Sivut/default.aspx>. Luettu 11.9.2015.

Ukkola, Markus. OTL. TEM, vanhempi hallitussihteeri. Esitys 2.10.2015 Kuntatalolla.

Valtioneuvoston kanslia 2010. Muistio 17.2.2010: Talouskasvun edellytysten vahvistamista koskeva hanke. Yhteenveto julkisen sektorin hankinnoista.  
<http://statsradetskansli.fi/hankkeet/kasvuhanke/tiedostot/fi288121.pdf>. Luettu 23.8.2015.

Valtiovarainministeriö. Julkaisu – 24a/ 2015. Taloudellinen katsaus kesä 2015. ISSN 1797-9714 (pdf, zine).

Valtori 2015. Uutiset 9.3.2015: Valtori ylsi lähes 83 miljoonan euron liikevaihtoon vuonna 2014. [http://www.valtori.fi/fi-FI/Valtori\\_ylsi\\_lahes\\_83\\_miljoonan\\_euron\\_li\(1666\)](http://www.valtori.fi/fi-FI/Valtori_ylsi_lahes_83_miljoonan_euron_li(1666)). Luettu 23.8.2015.

Vuorikoski, Mikko. Hankintajohtaja. Valtion tieto- ja viestintätekniikkakeskus Valtori. Sähköpostikysely 28.8.2015.

Yrttiaho, Jarmo. Hankevastaava. Rakennusvirasto. Opinnäytetyö 2015: Valaisinhankintojen kehittäminen. Metropolia ammattikorkeakoulu, hankintatoimen koulutusohjelma.

Wikipedia 2015. <https://fi.wikipedia.org/wiki/Huutokauppa>. Luettu 4.8.2015.

Wikipedia . Helsingin Olympiastadion, valokuva. CC BY-SA 2.0 File: Tower of the Helsinki Olympic Stadium.jpg. Tallentanut Dodo Luotu: 20. elokuuta 2004.  
[https://fi.wikipedia.org/wiki/Helsingin\\_olympiastadion](https://fi.wikipedia.org/wiki/Helsingin_olympiastadion). Luettu 28.9.2015.

## Kuviot

Kuvio 1. Helsingin kaupungin hallinnon rakenne. Helmi 2015.  
[http://helmi/yhteisetpalvelut/viestinta/esitysten\\_tueksi/sivut/default.aspx](http://helmi/yhteisetpalvelut/viestinta/esitysten_tueksi/sivut/default.aspx). Luettu 7.8.2015.

Kuvio 2. Kaupungin henkilöstö toimialoittain 2013 (kaupungin esittelymateriaali PP). Helmi.fi 2015. Helmi.fi. 2015.  
[http://helmi/yhteisetpalvelut/viestinta/esitysten\\_tueksi/sivut/default.aspx](http://helmi/yhteisetpalvelut/viestinta/esitysten_tueksi/sivut/default.aspx). Luettu 7.8.2015.

Kuvio 3. Strategiaohjelman venemalli. [Http://www.hel.fi/www/helsinki/fi/kaupunki-ja-hallinto/strategia-ja-talous/strategiaohjelma/strategiaohjelma](http://www.hel.fi/www/helsinki/fi/kaupunki-ja-hallinto/strategia-ja-talous/strategiaohjelma/strategiaohjelma). Luettu 6.8.2015.

Kuvio 4. Helsingin kaupungin hankintakeskuksen organisaatio 16.3.2015. Helsingin kaupungin hankintakeskus 2015.

Kuvio 5. Helsingin kaupungin hankintayksikön hankinnat vuonna 2013. Helsingin kaupungin hankintakeskus 2015.

Kuvio 6. Toimintatutkimuksen spiraalimainen eteneminen. Ojasalo & Moilanen & Ritalahti 2009, 61.

Kuvio 7. Käännteinen huutokauppa. SlideShare. LinkedIn Corporation 2015. [Http://www.slideshare.net/jmansur1/Reverse-Auctions?related=1](http://www.slideshare.net/jmansur1/Reverse-Auctions?related=1). Luettu 28.7.2015.

Kuvio 8. Kokonaistaloudellisen edullisuuden vaihtoehtoja. Männistö, Pirjo 2009. Laadun ja hinnan suhde julkisissa hankinnoissa. Tampereen yliopisto, taloustieteiden laitos. Pro gradu tutkielma lokakuu 2009, 47.

Kuvio 9. Kilpailutus ja sähköisen huutokaupan tuoma säästö. Jokio, Taina 2015. Opinnäytetyö: Sähköinen huutokauppa osana kilpailutusprosessia. Metropolia ammattikorkeakoulu, hankintatoimen linja.

Kuvio 10. Kilpailutusprosessi Cloudia järjestelmällä,. Cloudia Oy 2015. [Http://cloudia.fi/](http://cloudia.fi/). Luettu 24.7.2015.

Kuvio 11. Tarjova Oy, sähköinen kilpailutusjärjestelmä. Tarjova Oy. [Https://www.tarjova.fi/huutokauppa](https://www.tarjova.fi/huutokauppa). Luettu 22.7.2015.

Kuvio 12. Kysymys: ”Minä vuosina on hankintayksikössänne käytetty sähköistä huutokauppatoimintoa kilpailutuksissa?” Kyselylomakkeen tulokset. Jokio, Taina. Opinnäytetyö: Sähköinen huutokauppa osana kilpailutusprosessia. Metropolia ammattikorkeakoulu, hankintatoimen linja.

Kuvio 13. Hankinnan keinoilla on monet vaikutukset organisaation kilpailukykyyn. Iloranta Kari & Pajunen- Muhonen, Hanna. 2015. Hankintojen johtaminen, ostamisesta toimittajamarkkinoiden hallintaan. Tietosanoma Oy ja kirjoittajat 2015, 25.

Kuvio 14. Innovaatiokumppanuus. Ukkola, Markus. Vanhempi hallitussihteeri OTL. Esitys Kuntatalolla 2.10.2015

Kuvio 15. Antoiko tilaisuus uutta tietoa ja uusia näkökulmia sähköisestä huutokaupasta? Jokio, Taina 2015. Opinnäytetyö: Sähköinen huutokauppa osana kilpailutusprosessia. Metropolia ammattikorkeakoulu, hankintatoimen linja.

Kuvio 16. Antoiko tilaisuus rohkeutta lisätä huutokauppa moduulin käyttöä hankintayksikönnne kilpailutuksissa? Jokio, Taina. Opinnäytetyö: Sähköinen huutokauppa osana kilpailutusprosessia. Metropolia ammattikorkeakoulu, hankintatoimen linja.

## Taulukot

Taulukko 1. Tavara- ja palveluostot käyttötalouteen kunnissa ja kuntayhtymissä vuonna 2010. TEM Työ- ja elinkeinoministeriö. Lith, Pekka 2012. Innovatiiviset julkiset hankinnat Suomen kansantaloudessa. TEM raportteja 18/2012, 24. Elinkeino – ja innovaatio-osasto 22.5.2012.

Taulukko 2. Vertailuperusteet lain mukaan. Männistö, Pirjo 2009. Laadun ja hinnan suhde julkisissa hankinnoissa. Tampereen yliopisto, taloustieteiden laitos. Pro gradu tutkielma lokakuu 2009, 45.

Taulukko 3. Sähköisen huutokaupan riskianalyysi. Yrttiaho, Jarmo. Hankevastaava. Rakennusvirasto. Opinnäytetyö 2015: Valaisinhankintojen kehittäminen. Metropolia ammattikorkeakoulu, hankintatoimen koulutusohjelma.

Taulukko 4. Säästöt. Jokio, Taina. Opinnäytetyö 2015: Sähköinen huutokauppa osana kilpailutusprosessia. Metropolia ammattikorkeakoulu, hankintatoimen koulutusohjelma.

## Kyselylomake

## Sähköinen huutokauppa osana kilpailutusprosessia

Tervetuloa vastaamaan kyselyyn!

1. Missä hankintayksikössä työskentelette?  
\_\_\_\_\_

2. Onko teillä käytössä sähköinen hankintajärjestelmä?

 Kyllä Ei

3. Jos vastasitte kyllä, niin mitä hankintajärjestelmää käytätte ja minä vuonna otitte sen käyttöön?

4. Onko hankintayksiköllänne käytettävissä sähköinen huutokauppa toiminta? Mitä järjestelmää käytätte?

5.

Onko hankintayksiköllänne ollut tyytyväinen sähköiseen huutokauppatoimintaan. Jos kyllä, niin mihin? Jos ei niin miksi ette?

6. Minä vuosina on hankintayksikössänne käytetty sähköistä huutokauppatoimintaa kilpailutuksissa?

 2012 2013 2014 2015 Jokin muu, mikä?

7. Kuinka monta huutokauppaa, per vuosi, on hankintayksiköllänne keskimäärin tehnyt? (Pääsette eteenpäin täyttämällä jokaiseen ruutuun jonkun luvun nollasta (0) - 10:n.)

1-2 \_\_\_\_\_

2-5 \_\_\_\_\_

&lt;5-10 \_\_\_\_\_

10&lt; \_\_\_\_\_

8. Missä kilpailutuksissa hankintayksiköllänne on käyttänyt sähköistä huutokauppaa? Jos mahdollista kertokaa tarkka tieto - tuote/palvelu.


9. Miten hankintayksiköllänne tulevaisuudessa aikoo tehdä kilpailutukset? Lisätekö / vähennätekö huutokaupan käyttöä? Minkälaisiin kilpailutuksiin mahdollisesti käytätte huutokauppatoimintaa?

10. Mikä oli sähköisen huutokaupan peruskesto ja käyttämäne jatkoaika?
11. Kuinka paljon lisää aikaa kilpailutuksen yhteydessä järjestetty huutokauppa ajallisesti vei? Mikä asia on aikaa vievin?
12. Minkälaista palautetta sähköisen huutokaupan käytöstä olette saaneet toimittajilta?
13. Paljonko taloudellista hyötyä/ laskennallisia säästöjä per vuosi on sähköinen huutokauppa hankintayksiköllenne tuonut? Vastatkaa per vuosi € / tuote tai palvelu.
14. Jos hankintayksikkönne käyttää sähköistä hankintajärjestelmää ja käytössänne on myös sähköinen huutokauppatoiminto, mutta ette käytä sitä, kerrotteko syyn?
- Koulutuksen puute  
 Työllistää liikaa/ vie liikaa aikaa  
 Tuntuu vieraalta/ hankalalta  
 Ei sovi kilpailutustemme luonteeseen  
 Käytämme huutokauppatoimintoa kilpailutuksissamme  
 Jokin muu, mikä?
15. Mikä asia lisäisi yksikkönne mahdollista sähköisen huutokaupan käyttöä kilpailutusprosessissa?
- Koulutus  
 Lisäresurssit/ -henkilöt  
 Käytämme sähköistä huutokauppaa säännöllisesti  
 Jokin muu, mikä?
16. Jos vastasitte koulutus, minkälainen koulutus olisi oikeanlainen ja sopiva?
- Luokka opetus  
 Video opetus  
 Koulutus demoympäristöllä  
 Emme tarvitse lisäkoulutusta  
 Jokin muu, mikä?
17.  
 Kertokaa lopuksi omin sanoin mitä yleisesti olette mieltä sähköisestä huutokaupasta.


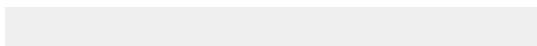
## Kyselylomakkeen vastaukset

Sähköinen huutokauppa osana kilpailutusprosessia, Yhteenvetoraportti

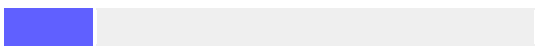
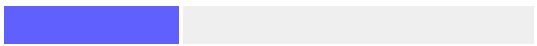



N=12, Julkaistu: 14.6.2015

 Vertailuryhmä: Kaikki vastaajat


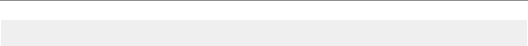
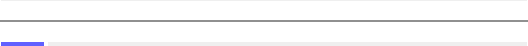

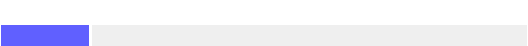
### 2. Onko teillä käytössä sähköinen hankintajärjestelmä?

	Vastaus	Lukumäärä	Prosentti	20 %	40 %	60 %	80 %	100 %
1.	Kyllä	12	100,00 %					
2.	Ei	0	0,00 %					
	<b>Yhteensä</b>	<b>12</b>	<b>100 %</b>					

### 6. Minä vuosina on hankintayksikössä käytetty sähköistä huutokauppatoimintoa kilpailutuksissa?

	Vastaus	Lukumäärä	Prosentti	20 %	40 %	60 %	80 %	100 %
1.	2012	2	16,67 %					
2.	2013	4	33,33 %					
3.	2014	2	16,67 %					
4.	2015	5	41,67 %					
5.	Jokin muu, mikä?	6	50,00 %					
	<b>Yhteensä</b>							

### 14. Jos hankintayksikkönne käyttää sähköistä hankintajärjestelmää ja käytössä on myös sähköinen huutokauppatoiminto, mutta ette käytä sitä, kerrotteko syyn?

	Vastaus	Lukumäärä	Prosentti	20 %	40 %	60 %	80 %	100 %
1.	Koulutuksen puute	0	0,00 %					
2.	Työllistää liikaa/ vie liikaa aikaa	0	0,00 %					
3.	Tuntuu vieraalta/hankalalta	1	8,33 %					
5.	Käytämme huutokauppatoimintoa kilpailutuksissamme	2	16,67 %					
6.	Jokin muu, mikä?	8	66,67 %					
	<b>Yhteensä</b>							

**15. Mikä asia lisäisi yksikköne mahdollista sähköisen huutokaupan käyttöä kilpailutusprosessissa?**

Vastaus	Lukumäärä	Prosentti	20 %	40 %	60 %	80 %	100 %
1. Koulutus	3	25,00 %					
2. Lisäresurssit/ -henkilöt	1	8,33 %					
3. Käytämme sähköistä huutokauppaa säännöllisesti	1	8,33 %					
4. Jokin muu, mikä?	10	83,33 %					
<b>Yhteensä</b>							

**16. Jos vastasitte koulutus, minkälainen koulutus olisi oikeanlainen ja sopiva?**

Vastaus	Lukumäärä	Prosentti	20 %	40 %	60 %	80 %	100 %
1. luokka opetus	1	8,33 %					
2. video opetus	1	8,33 %					
3. koulutus demoympäristöllä	2	16,67 %					
4. Emme tarvitse lisäkoulutusta	1	8,33 %					
5. Jokin muu, mikä?	8	66,67 %					
<b>Yhteensä</b>							

## Kyselylomakkeen vastaukset, avoimet kysymykset

Sähköinen huutokauppa osana kilpailutusprosessia

Avoimet vastaukset

N=12

Julkaistu: 14.6.2015

Vertailuryhmä: Kaikki vastaajat

### 1. Missä hankintayksikössä työskentelette? Vastaajat on esitetty aakkosjärjestyksessä, jotta vastaajaa ei voida yhdistää tiettyyn vastaukseen.

Helsingin kaupungin rakennusvirasto

HUS- Logistiikka liikelaitos (HUS:n hankintayksikkö)

IS-Hankinta Oy

Joensuun seudun hankintatoimi

Jyväskylän kaupunki

Keski-Suomen sairaanhoitopiiri

Kouvolan kaupungin keskitetty hankintatoimi

Kuntien Tiera Oy

Metropolia Ammattikorkeakoulu Oy

Tampereen Logistiikka liikelaitos

Turun kaupunki

Vantaan kaupunki

### 3. Jos vastasitte kyllä, niin mitä hankintajärjestelmää käytätte ja minä vuonna otitte sen käyttöön?

Cloudia, 1 hankintayksikkö vuonna 2009

Cloudia, 2 hankintayksikköä vuonna 2011

Cloudia, 2 hankintayksikköä vuonna 2012

Cloudia, 5 hankintayksikköä vuonna 2013

Cloudia, 2 hankintayksikköä vuonna 2014

### 4. Onko hankintayksiköllänne käytettävissä sähköinen huutokauppa toiminta? Mitä järjestelmää käytätte?

Kyllä. Cloudia sähköinen huutokauppa

Kyllä, Cloudia.

On käytettävissä Cloudian kautta. Tosin emme sitä käytä.

Sähköisessä huutokaupassa käytämme Cloudia järjestelmää.

Kyllä on käytössä, mutta toistaiseksi käytetty hyvin vähän. Vuonna 2012 käytettiin Tarjojan järjestelmän sähköistä huutokauppaa ja tänä vuonna, 2015, käytimme Cloudian sähköistä huutokauppaa.

Kyllä, Cloudia.

Cloudia

Ei

Ei.

Ei vielä.



---

Kyllä, Cloudia.

---

Kyllä Cloudia

---

**5. Onko hankintayksikkönne ollut tyytyväinen sähköiseen huutokauppatoimintoon. Jos kyllä niin mihin? Jos ei niin miksi ette?**

---

EI. Sähköinen huutokauppa on jäykkä, ei mahdollista poikkeustilanteita joita hankintaprosessin varrella voi tulla vastaan.

---

Toistaiseksi sähköistä huutokauppaa ei ole käytetty aktiivisesti.

---

HUS ei ole käyttänyt sähköistä huutokauppaa. Järjestelmän toiminnallisuudesta ei siis pysty tässä vaiheessa kertomaan kokemuksia.

---

Olemme tyytyväisiä, että on mahdollista käyttää sähköistä huutokauppaa, mutta emme ole tyytyväisiä järjestelmämme toteutukseen sähköisestä huutokaupasta.

---

Olemme olleet tyytyväisiä sähköiseen huutokauppatoimintoon ja kyseistä toimintoa olisi tarkoitus käyttää enemmänkin mahdollisuuksien tullen. Tietenkään kaikkiin hankintoihin sitä ei voida toteuttaa, tai vähintäänkin onnistuneen kilpailuttamisen luominen tietyissä tapauksissa olisi erittäin haastavaa. Sähköisellä huutokaupalla hintatasoa on mielestämme mahdollista saada alaspin verrattuna normaaliin kilpailuttamiseen.

---

Olemme käyttäneet sähköistä huutokauppaa yhdessä kilpailutuksessa, jossa se toimi hyvin.

---

Ei ole tarpeeksi kokemusta. Yritimme yhtä, mutta jouduimme keskeyttämään hankinnan ennen huutokauppaosion alkua.

---

Ei käytössä.

---

Emme ole käyttäneet sähköistä huutokauppaa.

---

Valitettavasti en osaa vastata kysymykseen.

---

Kyllä, sähköisen huutokaupan tekniseen toteutukseen. Tulevan hankintalain myötä pystymme lisäämään näytettävien tietojen määrää ja ohjaamaan tarjoajia painottamaan volyymituotteita huutokaupassa.

---

Kyllä, tuo kustannussäästöjä

---

**6. Minä vuosina on hankintayksikössäsi käytetty sähköistä huutokauppatoimintoa kilpailutuksissa? Jokin muu, mikä?**

---

2011

---

Käsittääkseni vain yksittäisiä kokeiluja.

---

Ei lainkaan.

---

Ei käytössä.

---

-

---

Toivottavasti tulevaisuudessa.

---

**7. Kuinka monta huutokauppaa per vuosi on hankintayksikköenne keskimäärin tehnyt?**

1-2

2-5 3

&lt;5-10

10&lt;

1-2

1

2-5

&lt;5-10

10&lt;

1-2

0

2-5

0

&lt;5-10

0

10&lt;

0

1-2

1

2-5

&lt;5-10

10&lt;

1-2

1

2-5

&lt;5-10

10&lt;

1-2

1

2-5

&lt;5-10

10&lt;

1-2

1

2-5

&lt;5-10

10&lt;

1-2

0

2-5

0

&lt;5-10

0

10&lt;

0

1-2

0

2-5

0

&lt;5-10

0

10&lt;

0

1-2

0

2-5

0

&lt;5-10

0

10&lt;

0

---

1-2  
2-5  
<5-10           7  
10<

---

1-2               1  
2-5  
<5-10  
10<

**8. Missä kilpailutuksissa hankintayksikkönne on käyttänyt sähköistä huutokauppaa? Jos mahdollista kertokaa tarkka tieto - tuote/palvelu.**

Hoitotarvikkeissa, toimistotarvikkeissa.

---

Käsittääkseni teknisellä puolella on kokeiluluonteisesti käytetty.

---

Konsernitili- ja maksuliikennepalvelut.

---

Hankintayksikkömme on käyttänyt sähköistä huutokauppaa kaksi kertaa kodinkoneiden (mm. jääkaapit, kahvinkeitin, televisiot ym.) hankinnoissa.

---

Valkoisen kopiopaperin tavaratoimitukset.

---

Kodinkoneet ja viihde- elektroniikka..

---

Ei käytössä.

---

Emme ole käyttäneet sähköistä huutokauppaa.

---

Toivoisin, että voisimme käyttää sähköistä huutokauppaa- helpoissa laite tai tuotekilpailutuksissa. Esimerkiksi atk-laitteet.

---

Monitoimilaitteet, atk-laitteet, inkontinenssituotteet, verensokerimittarit, autot, teknisen sektorin tuotteet

---

Alueinen vuokraus. Palvelujen hankinta. Tavaroiden hankinta.

**9. Miten hankintayksikkönne tulevaisuudessa aikoo tehdä kilpailutukset? Lisätekö / vähennättekö huutokaupan käyttöä? Minkälaisiin kilpailutuksiin mahdollisesti käytätte huutokauppatoimintoa?**

Huutokaupan käytön mahdollisuutta tarkastellaan jokaisen kilpailutuksen yhteydessä. Toimistotarvikkeissa huutokauppa toimi mainiosti.

---

Huutokauppa on hyvin mielenkiintoinen hankintaprosessi, jota varmasti tullaan käyttämään jatkossa enemmän. Sähköisen huutokaupan soveltuvuus on arvioitava tapauskohtaisesti. Myönteiset esimerkit muista kaupungeista lisäävät menettelyn kiinnostavuutta. Tällä hetkellä emme voi yksilöidä missä hankinnoissa sähköistä huutokauppaa tulotisiin jatkossa käyttämään.

---

Sähköisen huutokaupan mahdollisia hyötyjä on arvioitu aika ajoin ja eri tuoteryhmien osalta. Tämän hetkinen arviomme on, että se ei tuota etua muihin käytettävissä oleviin hankintamenettelyihin kilpailuttamiemme tuoteryhmien osalta.

---

Jos järjestelmämme huutokauppatoimintoa päivitetään toimivammaksi, lisäämme käyttöä. Käytämme jatkossa sähköistä huutokauppaa helppoihin tavarahankintoihin, missä on paljon kilpailua.

---

Tarkoitus olisi lisätä huutokaupan käyttöä. Eritoten huutokauppatoimintoa voisi käyttää sellaisissa tuotekilpailutuksissa, joissa pääosin valintakriteerinä olisi halvin hinta eikä niinkään ominaisuuksia pisteytettäisi.

---

Punnitsemme hankintakohtaisesti, onko sähköisen huutokaupan käyttäminen tarkoituksenmukaista/ hyödyllistä. Huutokauppa lisää jonkin verran kilpailutukseen kuluva aikaa ja se on toimintona vielä niin uusi, että uskoisin

sen käytön lisääntyvän tulevaisuudessa kun hyödyt sen käyttämisestä saadaan paremmin omista ja muiden hankintayksiköiden kokemuksista julki.

Harkitsemme asiaa, kun olemme saaneet uusittua keskeytetyn kodinkonekilpailutuksen, joka on meidän sähköisen huutokaupan pilotti.

Ei käytössä.

Ei ole käytössä.

Toivottavasti lisäisimme.

Lisäämme huutokaupan käyttöä. Tulevia huutokauppakohteita on ainakin pehmpaperit, siivouksen tuotteet, liikennöinti, monitoimilaitteet jne.

Lisätään. Sekä tavara ja palveluhankintoihin, kokonaisuuksiin.

#### 10. Mikä oli sähköisen huutokaupan peruskesto ja käyttämäne jatkoaika?

Peruskesto n. 2 päivää, jatkoaika noin puoli tuntia.

Henk.koht. en ole käyttänyt, eikä ole tietoa muiden tekemien menettelyjen kestosta.

-

Huutokauppa kesti klo 8:30-15:00 jatkoaika 30 minuuttia.

Peruskesto oli arkipäivinä klo 10-14, jatkoaika oli klo 14-16 jota tarvittaessa jatkettiin seuraavana arkipäivänä klo 10 alkaen samoin kriteerein.

Mitähän täällä kysymyksellä tarkoitettiin? Ilmoitimme, että viimeisimmän tarjouksen jälkeen odotetaan uusia tarjouksia 1 tuntia.

Peruskesto 4 tuntia.

Ei käytössä.

Ei ole käytössä.

Ei vielä kokemuksia.

Peruskesto on yleensä useamman päivän pituinen. Jatkoaika on vaihdellut 5 min - 60 min riippuen siitä, mikä on tarjoajan oma vaikutusmahdollisuus hintoihin. Mikäli tarjoaja pystyy itse vaikuttamaan hinnoitteluun eli on esim. tuotteen valmistaja niin tällöin jatkoaika voi olla lyhyt.

pari tuntia, jatkoaika 10 minuuttia.

#### 11. Kuinka paljon lisää aikaa kilpailutuksen yhteydessä järjestetty huutokauppa ajallisesti vei? Mikä asia on aikaa vievin?

Itse huutokauppa-aika vei lisääaikaa. Muutoinhan hankinnassa ovat aivan samat peruskuviot kuin muutoinkin.

-

-

Vaikea sanoa. Huutokaupan suunnittelu ja tarjouspyynnön tekeminen vai eniten aikaa.

Tarjouspyynnön luomisessa muutamia tunteja meni lisääaikaa tuotelistauksen tekemiseen minimihintakorotuksineen sekä huutokaupan määrittelyiden luomiseen. Emme osaa kommentoida, mikä olisi eniten aikaa vievin asia. Emme kokeneet, että huutokauppa olisi kovin paljon vienyt lisääaikaa.

Teimme välipäätökset kelpoisuuden ja tarjouspyynnön mukaisuuden jälkeen. Tähän kului jonkin verran ylimääräistä aikaa.

---

En tiedä vielä.

---

Ei käytössä.

---

Ei ole käytössä.

---

Ei vielä kokemuksia.

---

Jokunen huutokauppa on päättynyt suoraan ilman että jatkoajalla olisi tullut huutoja. AV-laitteiden jatko aika kesti 12 päivää, koska kyseessä oli kohderyhmittäinen huutokauppa eikä järjestelmässä ole vielä kohderyhmäkohtaista jatko aikaa.

---

Välipäätökset, jos tekee niin, että on muutoksenhaku. Pari viikkoa.

## 12. Minkälaista palautetta sähköisen huutokaupan käytöstä olette saaneet toimittajilta?

Toimittajat ovat myös kommentoineet sähköistä huutokauppatyökalua jäykäksi, informatiivista tietoa kaivattiin enemmän näkyviin.

---

Muutamissa vuoropuheluissa asiasta on keskusteltu. Yritykset ovat olleet hyvin varauksellisia menettelyn suhteen.

---

-

---

Osa toimittajista piti uudesta toimintatavasta ja osa kritisoi ettei sovi kilpailutettuun aihealueeseen. Järjestelmän toimivuus huutokaupan aikana sai paljon kritiikkiä.

---

Emme ole saaneet toimittajilta käytännössä huutokauppaan liittyen palautetta.

---

Emme ole saaneet palautetta.

---

Ei palautetta.

---

Ei käytössä.

---

Ei palautetta.

---

Ei vielä kokemuksia.

---

Enemmän positiivista kuin negatiivista. Sähköinen huutokauppa antaa mahdollisuuden tarjota useamman kerran sekä sähköistä huutokauppaa voidaan myös markkinoida sillä perusteella, että tarjoajalle voi jäädä jopa parempi kate kuin tavallisella kilpailuttamisella, koska voittomarginaali jää pienemmäksi.

---

Positiivista, helppoa

## 13. Paljonko taloudellista hyötyä/ laskennallisia säästöjä per vuosi on sähköinen huutokauppa hankintayksiköille tuonut? Vastatkaa per vuosi € / tuote tai palvelu.

Esimerkiksi kopiopaperin hinta laski n. 60 %.

---

Liian vähän käytetty, jotta tähän voisi vastata.

---

-

---

Ei ole keinoja laskea toiko huutokauppa mitään taloudellista hyötyä verrattuna normaaliin kilpailutukseen. Ollisimme saanee saman lopputuloksen todennäköisesti normaalissakin kilpailutuksessa.

---

Tämä on hyvin hankala laskea, koska ennen huutokauppaa toimittajat voivat tarjota tuotteitaan reilusti ylihintaan sen kuitenkaan vaikuttamatta millään tavalla lopputuloksiin tai valintoihin. Näinollen huutokaupan jälkeen saadut tarjoukset eivät mielestämme ole vertailukelpoisia ennen huutokauppaa saatuihin tarjouksiin. Kuitenkin, edelli

seen kodinkoneiden kilpailutukseen (v. 2012) karkeasti verrattuna säästöä tuli noin 10 000 €/ vuosi koko ryhmän osalta. Ryhmä muuttui tuotteiden ja määrien osalta, joten tarkkaa laskennallista säästöä on käytännössä mahdotonta laskea.

Hyöty oli laskennallisesti noin 2 senttiä/ riisi, eli koko hankinnan arvioitu arvo laskettuna 1500 €/ vuosi. Näin ollen ensimmäisen vuoden hyöty kului huutokauppakustannukseen, mutta koska hankinta kattoi 2+2 vuotta, voidaan laskea, että hyöty sopimuskaudella optiot mukaan lukien on 3 x 1500 euroa eli 4500 euroa.

Ei vielä tiedossa.

Ei käytössä.

Ei ole.

Ei vielä kokemuksia.

Noin 300 000 euroa / vuosi, ainakin.

ei tarkkaa tietoa

**14. Jos hankintayksikkönne käyttää sähköistä hankintajärjestelmää ja käytössänne on myös sähköinen huutokauppatoiminto, mutta ette käytä sitä, kerrotteko syyn? Jokin muu, mikä?**

Halua kokeilla on, mutta toistaiseksi huutokauppaa on käytetty liian vähän. Halua kokeilla on kun sopivat tuotteet/ palvelut tulevat kyseeseen. Tekninen osaaminen on hallussa.

Emme ole katsoneet siitä saatavan hyötyä.

Hyödyt suhteessa normaaliin kisaan epäselvät

Suurin syy lienee yhteisvaikutus siitä, että koulutusta ja sparrausta huutokaupalla kilpailuttamiseen on ollut niukasti ja sisäiset kilpailutusaikataulut ovat yleisesti ottaen melko kiireisiä.

-

Ei käytössä.

Sopivaa hankintaa ei ole vielä tullut eteen.

Ei vielä kokemuksia.

**15. Mikä asia lisäisi yksikkönne mahdollista sähköisen huutokaupan käyttöä kilpailutusprosessissa? Jokin muu, mikä?**

Parempi markkinoiden tuntemus.

Osittain myös resurssit/ niukka aikataulu ohjaa käyttämään vanhoja menettelyjä. Kun "sopiva" hankinta tulee käytetään.

Tarve sähköisen huutokaupan järjestämiseen.

Tutkimustulokset oikeista hyödyistä

Yksinkertaisemmat tuotehankinnat, joissa ominaisuudet eivät olisi niin ratkaisevassa roolissa.

Koulutuksen ja kokemusten kautta saatavien hyvien esimerkkien tiedostamisen kautta.

Vertaistuki.

Ei käytössä.

Järjestelmän käytön helppous.

Ei vielä kokemuksia.

**16. Jos vastasitte koulutus, minkälainen koulutus olisi oikeanlainen ja sopiva? Jokin muu, mikä?**

Tekninen osaaminen on hallussa, mutta käytännökokemukset voisivat rohkaista käytössä enemmän.

-

Ei tarvita koulutusta

Huutokauppa on yksinkertainen, eikä mielestämme vaadi erillistä koulutusta.

Yhteinen tilaisuus hankintayksiköille, jossa voitaisiin jakaa kokemuksia hyvistä ja hyviksi koetuista käytännöistä.

Vertaistuki

Ei käytössä.

Ei vastausta.

**17. Kertokaa lopuksi omin sanoin mitä yleisesti olette mieltä sähköisestä huutokaupasta.**

On mielenkiintoinen menettelytapa ja joissakin tuoteryhmissä varmasti varsin toimiva.

Potentiaalia menettelyssä on, mutta käytetään todella vähän. Henk.koht. paljon halua käyttää ko. menettelyä.

Sillä on varmasti paikkansa kilpailutuksessa mutta hankintayksikön on hyvä valita hankintamenettely omiin lähtökohtiinsa perustuen.

Sähköinen huutokauppa on mielenkiintoinen tapa tehdä kilpailutuksia, mutta huutokaupan todellinen hyöty ei ole selvillä. Sama lopputulos voidaan saada myös normaalilla kilpailutuksella, tarjoajat kuitenkin laittavat lähtöhinnat korkeammalle, mistä tiputtavat todelliseen. Sähköistä huutokauppaa ei mielestäni kannata käyttää vain huutokaupan olost. Huutokauppaa markkinoidaan mielestäni säästöjä tuovana toimintona vaikka säästöjä ei pystytä todentamaan.

Sähköinen huutokauppa on hyvä keino julkisissa hankinnoissa saada kustannuksia alaspäin pudottamalla toimittajien katteita tuotteissa tai palveluissa. Sitä tulisi käyttää paljon enemmän kuin mitä sitä nykyään käytetään.

Riskien arviointi siinä, että on pystyttävä arvioimaan melko hyvin, että saadaan riittävästi kilpailua huutokauppaa varten. Todennettavissa on, että ensimmäiseksi tarjottu hinta on huikea verrattuna siihen, millainen hinta esimerkiksi avoimella menettelyllä saadaan. Näin ollen riski siihen, että jollei kiinnostuneita huutajia olekaan, voidaan jäädä hintatasossa erittäin korkealle, Mikäli taas kilpailua on riittävästi, huutokaupalla saadaan varmaan hyviä tuloksia.

Tässä vaiheessa ei ole vielä tarpeeksi kokemusta.

Ei käytössä.

Olen käyttänyt sähköistä huutokauppaa edellisessä työpaikassani ja se tosiaan sopii volyymituotteiden kilpailutuksiin, jossa tarjoajien tuotteet ovat sisällöltään ja laadultaan hyvin samankaltaisia (kuten elintarvikkeet ja IT-laitteet).

Toivottavasti tulevaisuudessa otamme ohjelmiston osan käyttöön (sähköinen huutokauppa).

Minusta sähköinen huutokauppa on loistava mahdollisuus julkiselle hankintayksikölle vihdoinkin päästä oikeasti neuvottelemaan hinnasta eikä ottamaan vain vastaan, mitä tarjoaja ensimmäisellä tarjouksellaan antaa.

Hyvä, tuo säästöä hankintayksikölle ja todella avointa hintojen suhteen myös tarjoajille, ei tarvitse ns. vetää hatusta hintoja, vaan näkee oikeasti hintakehityksen, ja voi vastata niihin.

Total Savings. Stephens 2001, 58.

Product	Extended Max Bid Price	Extended Final Bid Price	Total \$ Saved	% Saved
Laptops	\$14,000	\$6,560	\$7,440	53.14%
Eyeiece Assembly	\$550,000	\$261,500	\$288,500	52.45%
Notebook Computers	\$186,000	\$108,000	\$78,000	41.94%
Desktop Computers	\$197,000	\$115,000	\$82,000	41.62%
Office supplies	\$10,000	\$6,000	\$4,000	40.00%
Hardware for Messaging System	\$230,000	\$138,850	\$91,150	39.63%
Computers 800 MHz	\$41,000	\$24,900	\$16,100	39.27%
Hot Water Heaters	\$20,000	\$12,200	\$7,800	39.00%
PC Card	\$12,200	\$7,600	\$4,600	37.70%
Electrical Connector Plugs	\$118,000	\$78,000	\$40,000	33.90%
Computers 800 MHz	\$256,500	\$175,500	\$81,000	31.58%
Dishwashers	\$22,000	\$15,700	\$6,300	28.64%
Link Assembly part	\$207,900	\$149,000	\$58,900	28.33%
Computers 866 MHz	\$806,000	\$582,400	\$223,600	27.74%
Modular Office Buildings	\$24,000	\$17,400	\$6,600	27.50%
Computer Hardware	\$500,000	\$368,008	\$131,992	26.40%
Dishwashers, Ranges, Refrigerators	\$31,000	\$23,300	\$7,700	24.84%
Computers	\$266,000	\$205,800	\$60,200	22.63%
Zip Drives	\$4,950	\$3,900	\$1,050	21.21%
Secure Fax Machines	\$6,891	\$5,511	\$1,380	20.03%
Appliances	\$42,000	\$33,600	\$8,400	20.00%
Desktop Computers	\$147,000	\$118,000	\$29,000	19.73%
Computers 733 MHz	\$46,000	\$37,000	\$9,000	19.57%
Overhead Projector	\$4,100	\$3,300	\$800	19.51%
Goats	\$13,000	\$10,000	\$3,000	19.23%
Computers	\$334,900	\$275,800	\$59,100	17.65%
Collar Assembly part	\$145,425	\$121,500	\$23,925	16.45%
Color Printer	\$72,000	\$60,800	\$11,200	15.56%
Brake Link	\$114,100	\$98,000	\$16,100	14.11%
Paper	\$43,000	\$37,328	\$5,672	13.19%
Multipurpose Paper	\$22,500	\$19,700	\$2,800	12.44%
Fax Machines	\$2,500	\$2,200	\$300	12.00%
Computers	\$60,000	\$53,600	\$6,400	10.67%
Supplemental Armor	\$42,630	\$38,454	\$4,176	9.80%
Lumber	\$17,000	\$15,400	\$1,600	9.41%
Sun Microsystems	\$1,052,000	\$959,000	\$93,000	8.84%
Sun Equipment	\$1,847,000	\$1,717,500	\$129,500	7.01%
Desktop Computers	\$45,900	\$43,200	\$2,700	5.88%
DVD & Camcorder	\$8,200	\$7,800	\$400	4.88%
Grenade Launcher	\$11,500	\$10,990	\$510	4.43%
Tool Kits	\$90,000	\$89,500	\$500	0.56%
Hydraulic Wrench	\$434,280	\$434,280	\$0	0.00%
Photo Workshop	\$7,000	\$7,000	\$0	0.00%

Table 4.1 Total Savings [Ref. 17]



## Hankintakeskuksen linjaus



**Helsingin kaupunki**  
Hankintakeskus

1 (2)

Hankintakeskus on 29.9.2015 linjannut, että se huomioi jatkossa tarjouspyynnön valmisteluvaiheessa voidaanko sähköistä huutokauppaa hyödyntää tarjouspyynnössä.

### Sähköinen huutokauppa

Sähköisellä huutokaupalla tarkoitetaan hankintamenettelyä, jossa tarjousten arvioinnin jälkeen käynnistetään erityistä tietojärjestelmää hyväksikäyttäen huutokauppa, jonka tavoitteena on uusia hintoja tai muita matemaattisesti mitattavia arvoja käyttäen löytää hankintayksikölle edullisin lopputulos. Sähköinen huutokauppa ei sovellu rakennusurakoihin tai henkisiä suorituksia edellyttäviin hankintoihin.

Hankintamenettelyistä, joissa voidaan käyttää sähköistä huutokauppaa, on säädetty sähköistä huutokauppaa koskevan lain 6§:ssä. Sen mukaan huutokaupan käyttäminen on sallittua seuraavissa menettelyissä:

- 1) avoimessa menettelyssä
- 2) rajoitetussa menettelyssä
- 3) neuvottelumenettelyssä
- 4) kilpailutettaessa puitejärjestelyyn valitut toimittajat uudelleen hankintalain 32§:n ja erityisalojen hankintalain 26§:n nojalla, sekä
- 5) dynaamisen hankintajärjestelmän puitteissa tehtävän hankinnan kilpailuttamisen yhteydessä.

Mikäli tarjouspyynnössä on valintaperusteena kokonaistaloudellinen edullisuus, on laatupisteytys käytännössä tehtävä alustavien tarjousten perusteella. Huutokauppavaiheessa huudetaan vain hintaa.

### Kokemuksia sähköisen huutokaupan käytöstä

Suomessa sähköisen huutokaupan käyttö on ollut vielä melko vähäistä. Huutokaupan on käytetty lähinnä tarvikehankinnoissa (it- laitteet, toimistotarvikkeet, hoitotarvikkeet, autot, elintarvikkeet...). Palveluhankinnoissa käyttö on ollut vähäisempää (majoituspalvelut, reittilennot, metsänhoitopalvelut).

Huutokaupan käyttö on myös hyvin keskittynyt muutamiin hankintayksiköihin. Hankintakeskuksessa huutokauppaa on käytetty hoitotarvikekilpailutuksessa (verensokerimittarit ja – liuskat) sekä eri it- laitteiden kilpailutuksissa.

Kokemukset huutokaupan käytöstä ovat positiivisia. Hintasäästöt ovat olleet merkittäviä.

Hank 15 25.6.2015

Postiosoite	Käyntiosoite	Puhelin	Faksi	Tilinro	Y-tunnus
PL 700 FI-00099 HELSINGIN KAUPUNKI <a href="mailto:hankintakeskus@hel.fi">hankintakeskus@hel.fi</a>	Suvelahdenkatu 10 E Helsinki 50 <a href="http://www.hel.fi/hank/">http://www.hel.fi/hank/</a>	+358 9 310 1631	+358 9 310 31791		0201256-6 Kotipaikka Helsinki



## Sähköisen huutokaupan käyttö hankintakeskuksessa

Hankintakeskus toimii Helsingin kaupungin yhteishankintayksikkönä. Yhteishankintojen lisäksi hankintakeskus avustaa hallintokuntia ns. erillishankintojen tekemisessä. Erillishankinnoissa hankintayksikkö (hankinnasta päättäjä) on asianomainen hallintokunta, kun yhteishankinnoissa päätöksen tekee hankintakeskuksen hankintajohtaja (tai teknisen palvelun lautakunta).

Hankintakeskus voi siis päättää huutokaupan käyttämisestä yhteishankinnoissa, mutta erillishankinnoissa voi vain suositella sen käyttöä.

Sähköistä huutokaupan voidaan käytännössä harkita kun:

- hankinnan kohteena olevalla tarvikkeella tai palvelulla on toimivat markkinat (riittävästi tarjoajia).
- tarjouspyynnössä asetetut kelpoisuusehdot ja tekniset ehdot ovat riittävät väljät, jotta ne eivät karsi tarjoajia liikaa pois huutokauppavaiheesta.
- hankittavan tuotteet tai palvelun hintoja on mahdollista tiputtaa huutokauppavaiheessa. Jos esimerkiksi palvelu koostuu pääosin työvoimakustannuksista, ovat hinnat jo lähtökohtaisesti eri tarjoajien välillä lähellä toisiaan.
- huudettavien kohteiden määrän tulee olla kohtuullinen. Huudettavat kohteet voidaan rajata myös volyymituotteisiin, jolloin muiden tuotteiden vertailuun käytetään alustavien tarjousten hintoja

Koska hankintalaki ei selkeästi rajaa muut kuin rakennusurakat pois huutokaupan käyttökohteista, tulee tapauskohtaisesti arvioida huutokaupan käyttöä. Mikäli huutokaupan käyttöä halutaan lisätä puitejärjestelyn sisäisissä minikilpailutukissa, tulee huomioida myös mahdollisesta toimittajan vaihtumisesta aiheutuvat kustannukset.

Hankintakeskuksessa kaikki yhteishankintojen ja sosiaali- ja terveysviraston tarjouspyynnöt esitellään ennen niiden julkaisemista johtoryhmälle. Johtoryhmä voi arvioida omalta osaltaan huutokaupan käytön mahdollisuuden.

Hankintakeskus huomioi jatkossa tarjouspyynnön valmisteluvaiheessa voidaanko sähköistä huutokauppaa hyödyntää tarjouspyynnössä.

Helsingissä 29.9.2015

Jorma Lamminmäki  
hankintajohtaja

Hank 15 25.6.2015

Postiosoite	Käyntiosoite	Puhelin	Faksi	Tilinro	Y-tunnus
PL 700 FI-00099 HELSINGIN KAUPUNKI <a href="mailto:hankintakeskus@hel.fi">hankintakeskus@hel.fi</a>	Suvilahdenkatu 10 E Helsinki 50 <a href="http://www.hel.fi/hank/">http://www.hel.fi/hank/</a>	+358 9 310 1631	+358 9 310 31791		0201256-6 Kotipaikka Helsinki

Hankinta-alan asiantuntijoiden tapaaminen Kuntatalolla 2.10.2015, ohjelma

(Wikipedia , Helsingin Olympiastadion 2015.)

## Hankinta-alan asiantuntijoiden tapaaminen Kuntatalolla 2.10.2015 Aiheena sähköinen huutokauppa

Klo 12.30 Tilaisuuden avaus, Helsingin kaupungin hankintakeskus, kehittämispäällikkö Kari Gröndahl

Klo 12.40 Toimintatutkimus "Sähköinen huutokauppa osana kilpailutusprosessia", Taina Jokio

Klo 13.00 Hankintalakiuudistus pähkinänkuoressa, vanhempi hallitussihteeri, OTL Markus Ukkola TEM

Klo 13.30 Kokemuksia sähköisestä huutokaupasta, Hansel, tietohallintopäällikkö Saavalainen Mikko

Klo 14.00 Sähköinen huutokauppa – kokemuksia Espoosta, Espoon kaupunki Hankintapalvelut, hankintapäällikkö Anniina Kaitila

Klo 14.30 Kahvitauko / verkostoitumista

Klo 15.00 Kokemuksia sähköisestä huutokaupasta, Joensuun hankintatoimi, hankintapäällikkö Mika Purmonen

Klo 15.30 Paneeli, jossa osallistujien etukäteen lähettämiin kysymyksiin vastaavat Anniina Kaitila, Mika Purmonen, Mikko Saavalainen ja Markus Ukkola

Klo 16.00 Tilaisuus päättyy

Helsingin kaupunki

2.10.2015

1

