

# Innovatiiviset ja kestävät julkiset hankinnat Suomessa 2020

Tilannekatsaus



**KEINO**

KESTÄVIEN JA INNOVATIIVISTEN  
JULKISTEN HANKINTOJEN  
VERKOSTOMAINEN OSAAMISKESKUS

# Sisältö

<u>JOHDANTO.....</u>	<u>3</u>	<u>TULOKSET.....</u>	<u>12</u>
<u>AINEISTON ESITTELY.....</u>	<u>4</u>	<u>Toimittajien vertailuperusteet ja soveltuvuuskaiteerit.....</u>	<u>13</u>
<u>Organisaatiot.....</u>	<u>5</u>	<u>Vuoropuhelun hyödyntäminen.....</u>	<u>14</u>
<u>Organisaatiot tyypeittäin.....</u>	<u>6</u>	<u>Uuden hankintamenettelyn/toimintamallin valinta.....</u>	<u>20</u>
<u>Organisaatiot kokoluokittain.....</u>	<u>7</u>	<u>Hankitun ratkaisun uutuus/innovatiivisuus.....</u>	<u>25</u>
<u>Organisaatioiden kytkös julkisiin hankintoihin.....</u>	<u>8</u>	<u>Tilajalle uudet/innovatiiviset ratkaisut.....</u>	<u>27</u>
<u>Hankinnat.....</u>	<u>9</u>	<u>Markkinoille uudet innovaatiot.....</u>	<u>34</u>
<u>Hankinnat lajeittain.....</u>	<u>10</u>	<u>Kehitystyö osana sopimusta ja immateriaalioikeudet.....</u>	<u>36</u>
<u>Hankinnat sisällöittäin.....</u>	<u>11</u>	<u>Innovatiivisten hankintamallien ja ratkaisujen vaikutukset.....</u>	<u>41</u>
		<u>Hankitun ratkaisun kestävyys.....</u>	<u>45</u>
		<u>Yhteenveto ja johtopäätöksiä.....</u>	<u>52</u>
		<u>Liite 1: Kyselyn otos ja toteutus.....</u>	<u>55</u>

# Johdanto

Tämä raportti esittelee KEINO-osaamiskeskuksen toteuttaman innovatiivisten ja kestävien hankintojen tilanne 2020 -kartoituksen keskeiset tulokset. Tulosten pohjana toimivat vastaukset, jotka saatiin sähköiseen online-kyselyyn vuodenvaihteessa 2020-2021. Vastaaajat olivat julkisten organisaatioiden hankintoja tekeviä henkilöitä, jotka liittyvät Hilmassa tammi-kesäkuussa 2020 julkaistuihin hankintailmoituksiin.

*Samanlainen kysely toteutettiin Keinon toimesta ensimmäistä kertaa vuonna 2018. Vuoden 2020 kysely on olennaisilta osin täysin identtinen vuonna 2018 toteutetun kyselyn kanssa. Kyselyä täydennettiin muutamilla uusilla taustatietokysymyksillä sekä ympäristömerkin kriteerien käyttöä hankinnoissa koskevalla kysymyksellä.*

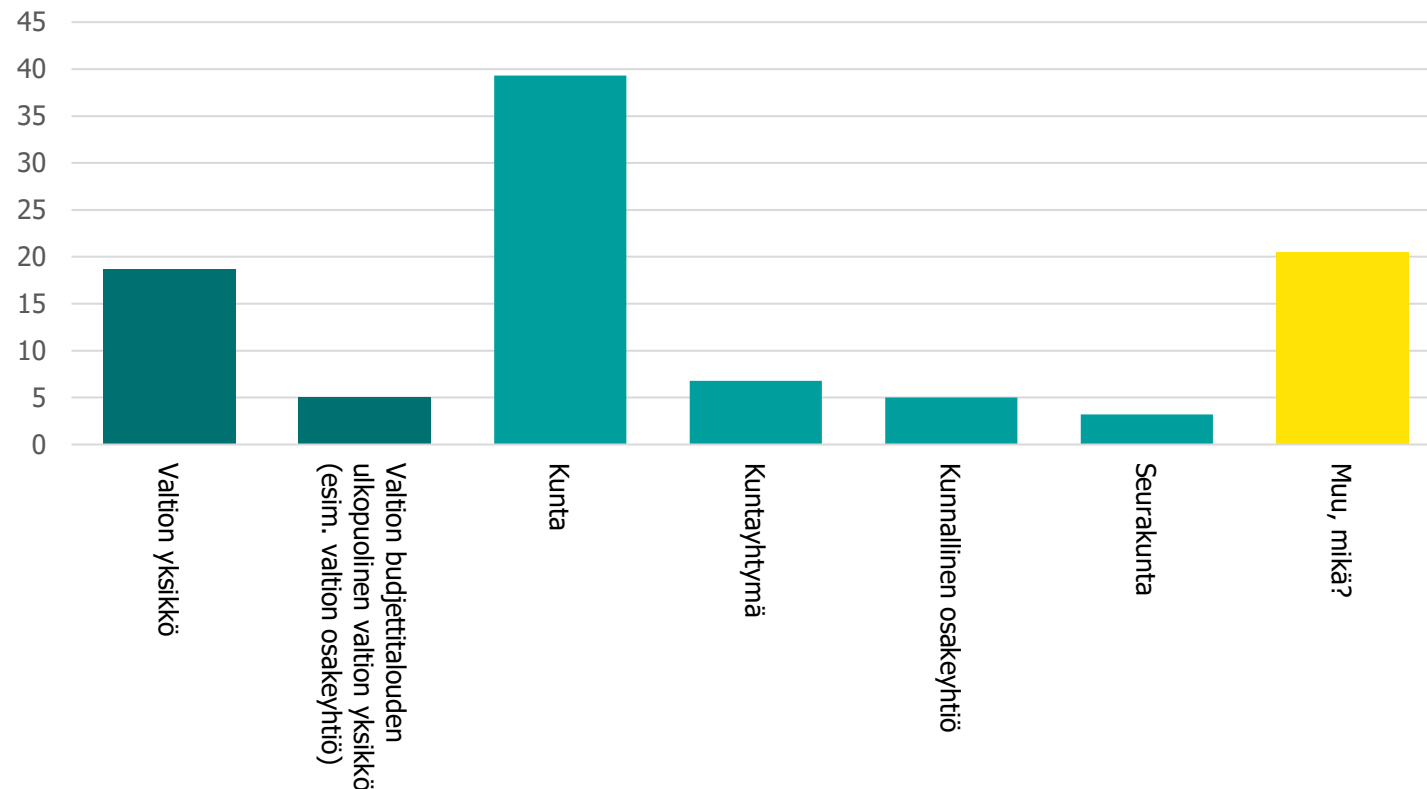
# Kyselyn toteutus, vastausprosentti ja edustavuus

- Perusjoukko = HILMA:ssa tammi-kesäkuussa 2020 julkaistut hankintailmoitukset (n=6127)
- Questback Essentials-kysely avoinna 14.12.2020–22.1.2021
  - Kohdistettiin hankintailmoitusten yhteystietokentässä ilmoitettuihin sähköpostiosoitteisiin (n=2172)
  - Ei-toimivia osoitteita 56, lopullinen kohdejoukko 2116 sähköpostiosoitetta.
- Kyselyyn saatiin yhteensä 219 vastausta. Vastausprosentti vastaajien lukumäärän perusteella 10,3 %.
- Otoskoon (kyselyyn vastanneet) perusteella voidaan suhteellisille osuuksille laskea virhemarginaali, joka on 3–6,5 % tarkasteltavan muuttujan jakauman mukaan käytettäessä 95 % luottamusväliä.
  - Täsmällisten prosenttiosuuksien saavuttaminen vaatisi huomattavan määrän vastauksia (2 % kokonaisvirhemarginaali vaatisi n. 1700 vastausta)
  - Tuloksia tulkittaessa on keskeistä täsmällisten yksittäisten prosenttiosuuksien sijaan tulkita suuruusluokkia ja muuttujien välisiä tilastollisesti merkitseviä suhteita.

# Organisaatiot

# Organisaatiot tyypeittäin (n=216)

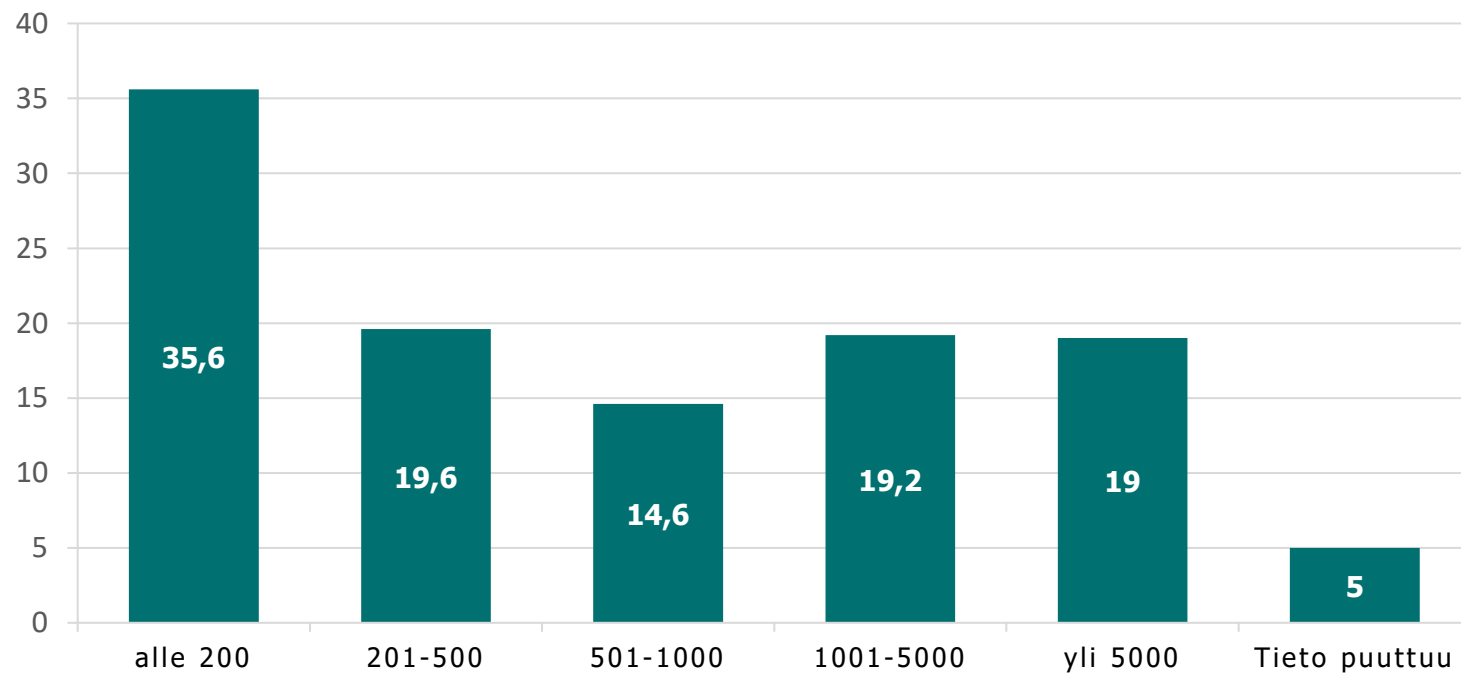
Hieman yli puolet, 51 %:ia vastaajista edustaa kuntasektoria (ml. kuntayhtymät ja kunnalliset osakeyhtiöt), 24 %:ia valtiosektoria, 3 %:ia seurakunta ja hieman yli 20 %:ia muita hankintayksiköitä



Vastaajan organisaation tyyppi	Lkm	%
Valtion yksikkö	41	18,7
Valtion budjettitalouden ulkopuolinen valtion yksikkö (esim. valtion osakeyhtiö)	11	5,1
Kunta	86	39,3
Kuntayhtymä	15	6,8
Kunnallinen osakeyhtiö	11	5,0
Seurakunta	7	3,2
Muu, mikä?	45	20,5
Tieto puuttuu	3	1,4
<b>Yhteensä</b>	<b>216</b>	<b>100,0</b>

# Organisaatiot kokoluokittain (n=219)

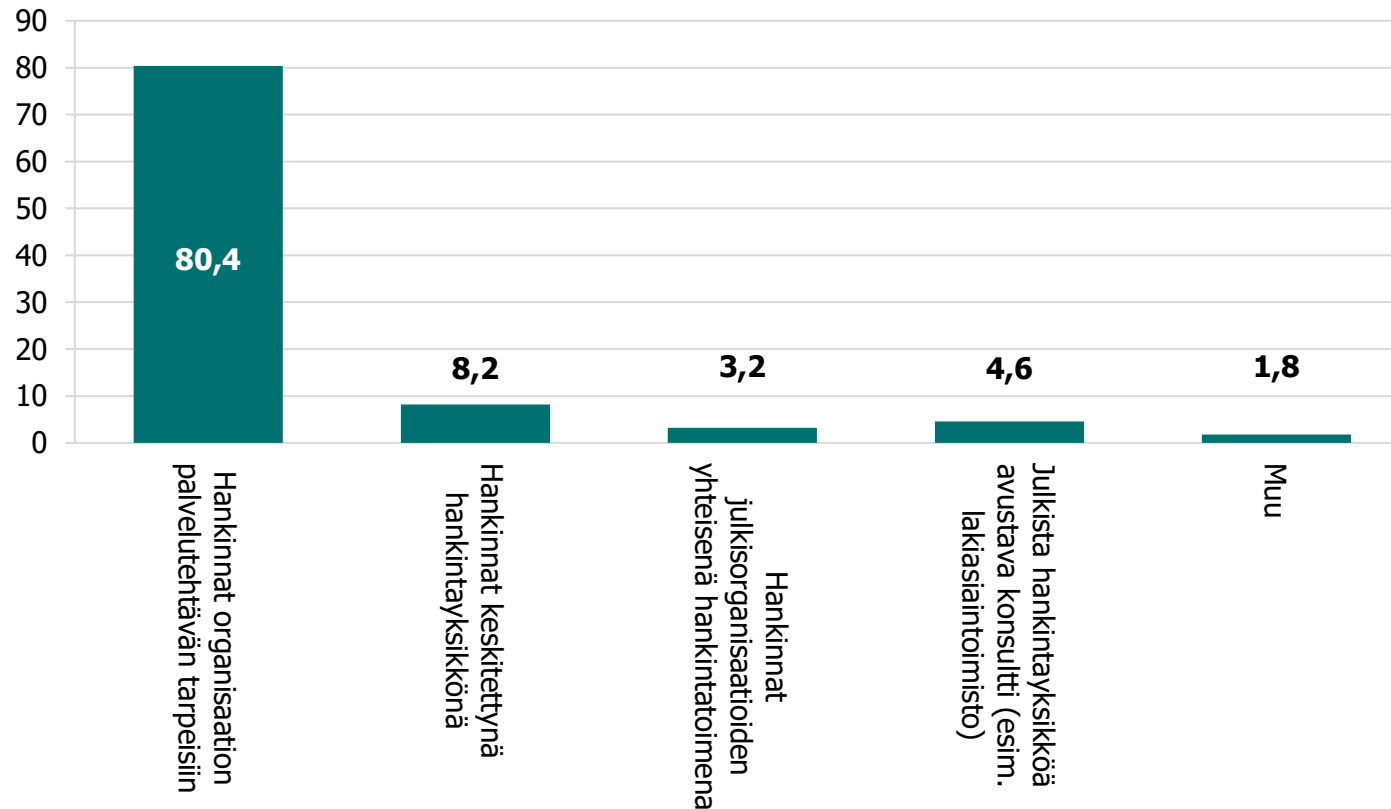
Suurin osa vastaajista (n. 36 %) edustaa pieniä, alle 200 hengen organisaatioita. Henkilöstömäärältään tätä suurempien organisaatioiden edustus vastaajajoukossa jakaantuu hyvin tasaisesti (n. 15–20 %).



Vastaajan organisaation koko	Lkm	%
alle 200	78	35,6
201-500	43	19,6
501-1000	32	14,6
1001-5000	42	19,2
yli 5000	19	8,7
Tieto puuttuu	5	2,3
<b>Yhteensä</b>	<b>219</b>	<b>100</b>

# Organisaatioiden kytkös julkisiin hankintoihin (n=219)

Suurin osa (80 %) ilmoittaa organisaation tekevän hankintoja oman palvelutehtävän tarpeisiin, 8 %:ia edustaa keskitettyä hankintayksikköä, 5 %:ia hankintayksikköjä avustavia konsultteja ja 3 %:ia yhteishankintayksikköä.



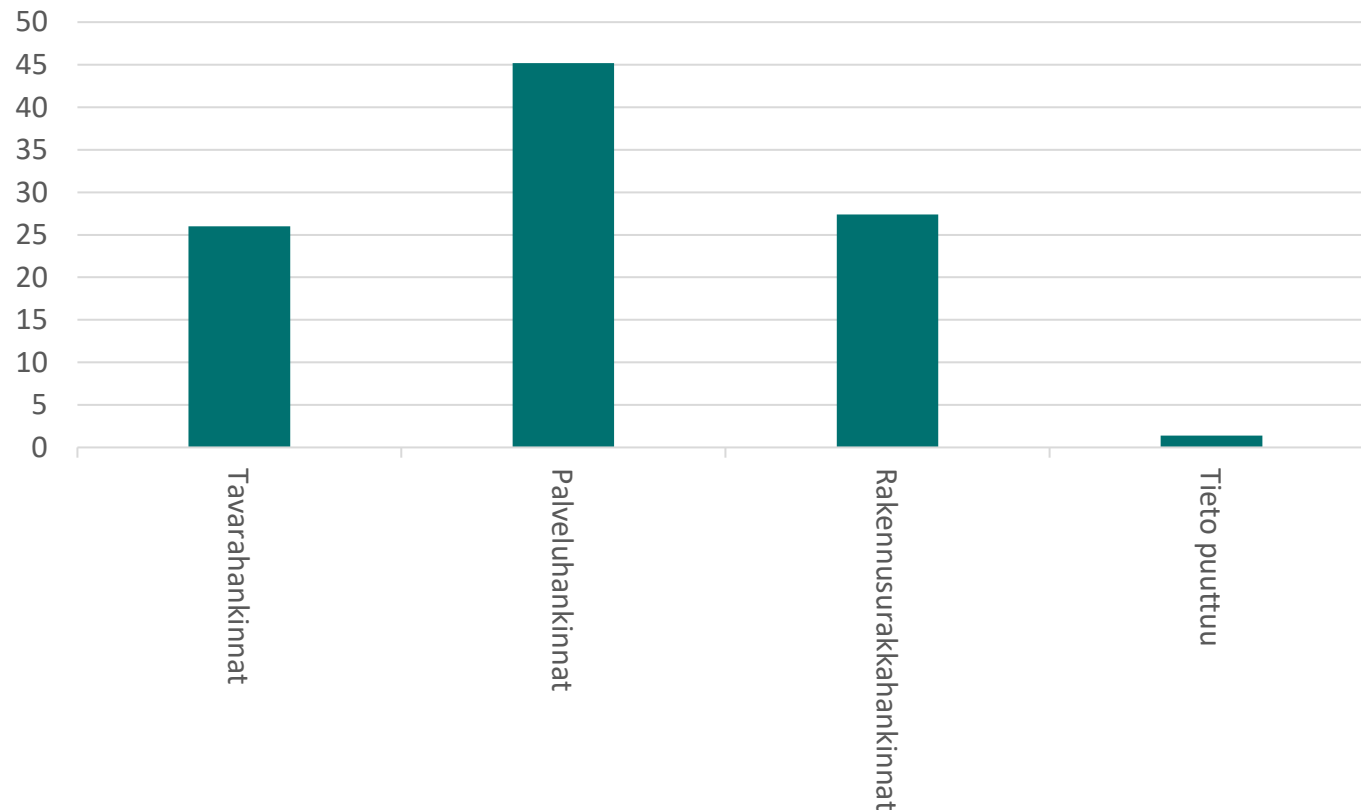
Organisaation yhteys julkisiin hankintoihin	Lkm	%
Teemme hankintoja organisaatiomme palvelutehtävän tarpeisiin	176	80,4
Teemme keskitettynä hankintayksikkönä hankintoja (esim. Palvelukeskus Helsinki)	18	8,2
Teemme hankintoja julkisorganisaatioiden yhteisenä hankintatoimena (esim. Hansel, Sansia, Tuomi Logistiikka)	7	3,2
Olemme julkista hankintayksikköä avustava konsultti (esim. lakiasiantainmisto)	10	4,6
Muu, mikä?	4	1,8
Tieto puuttuu	4	1,8
<b>Yhteensä</b>	<b>219</b>	<b>100</b>



# Hankinnat

# Tarkastelun kohteena olevat hankinnat lajeittain

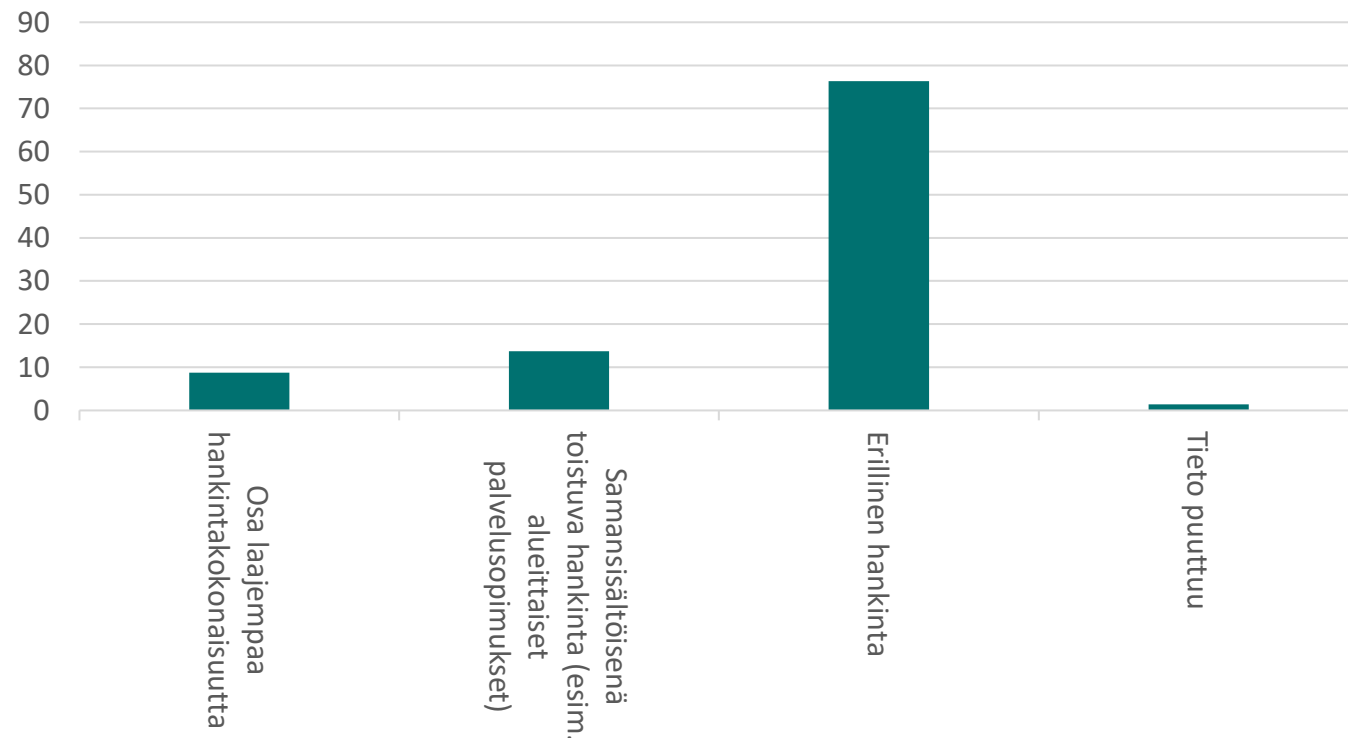
45 % vastauksista liittyi palveluhankintoihin,  
27 % rakennusurakoihin ja  
26 % tavarahankintoihin.



Hankintalaji	Lkm	%
Tavarahankinnat	57	26
Palveluhankinnat	99	45,2
Rakennusurakkahankinnat	60	27,4
Tieto puuttuu	3	1,4
<b>Yhteensä</b>	<b>219</b>	<b>100</b>

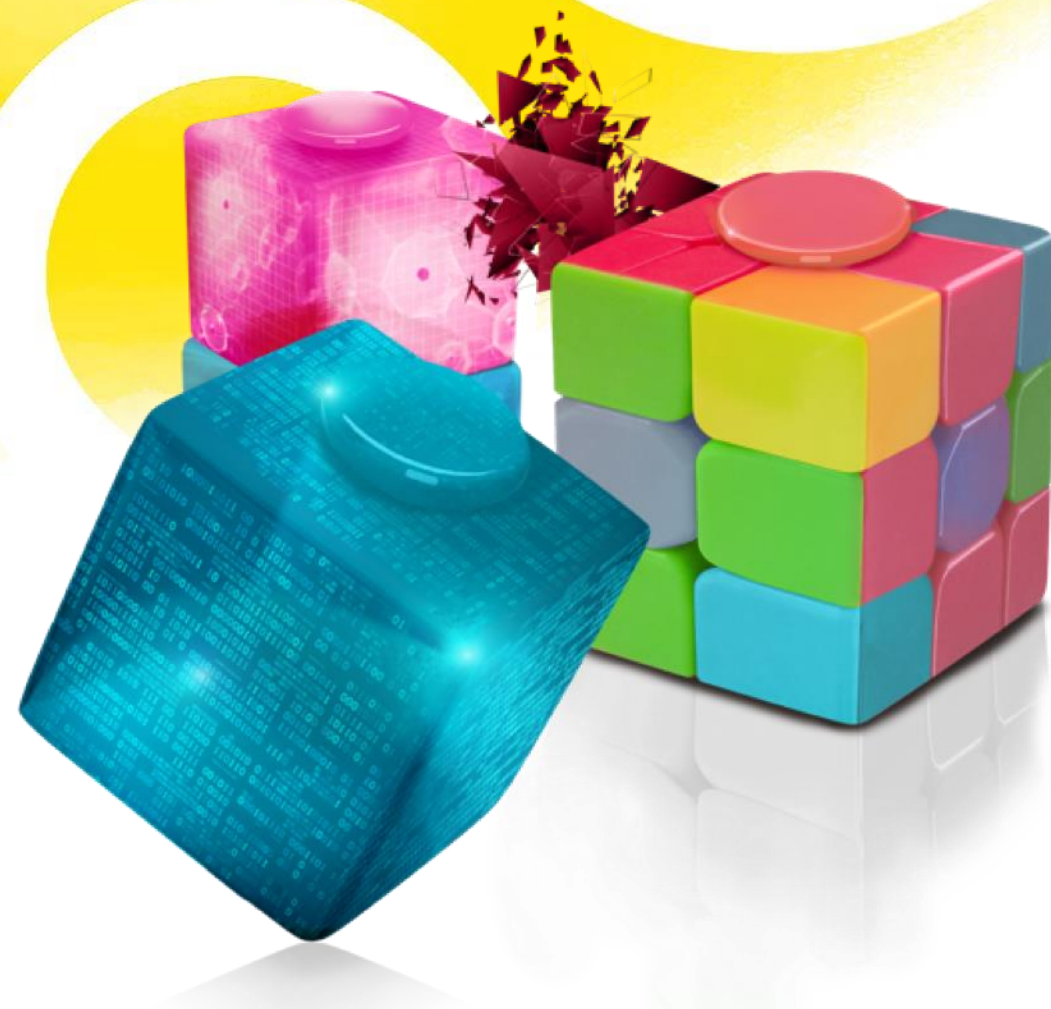
# Tarkastelun kohteena olevat hankinnat sisällöittäin

Vastausten kattamista hankinnoista enemmistö, 76 % oli erillishankintoja, 14 % samansisältöisenä toistuvia hankintoja ja 9 % osa laajempaa hankintakokonaisuutta.



Hankinta osana kokonaisuutta	Lkm	%
Osa laajempaa hankintakokonaisuutta	19	8,7
Samansisältöisenä toistuva hankinta (esim. alueittaiset palvelusopimukset)	30	13,7
Erillinen hankinta	167	76,3
Tieto puuttuu	3	1,4
<b>Yhteensä</b>	<b>219</b>	<b>100</b>

# Tulokset

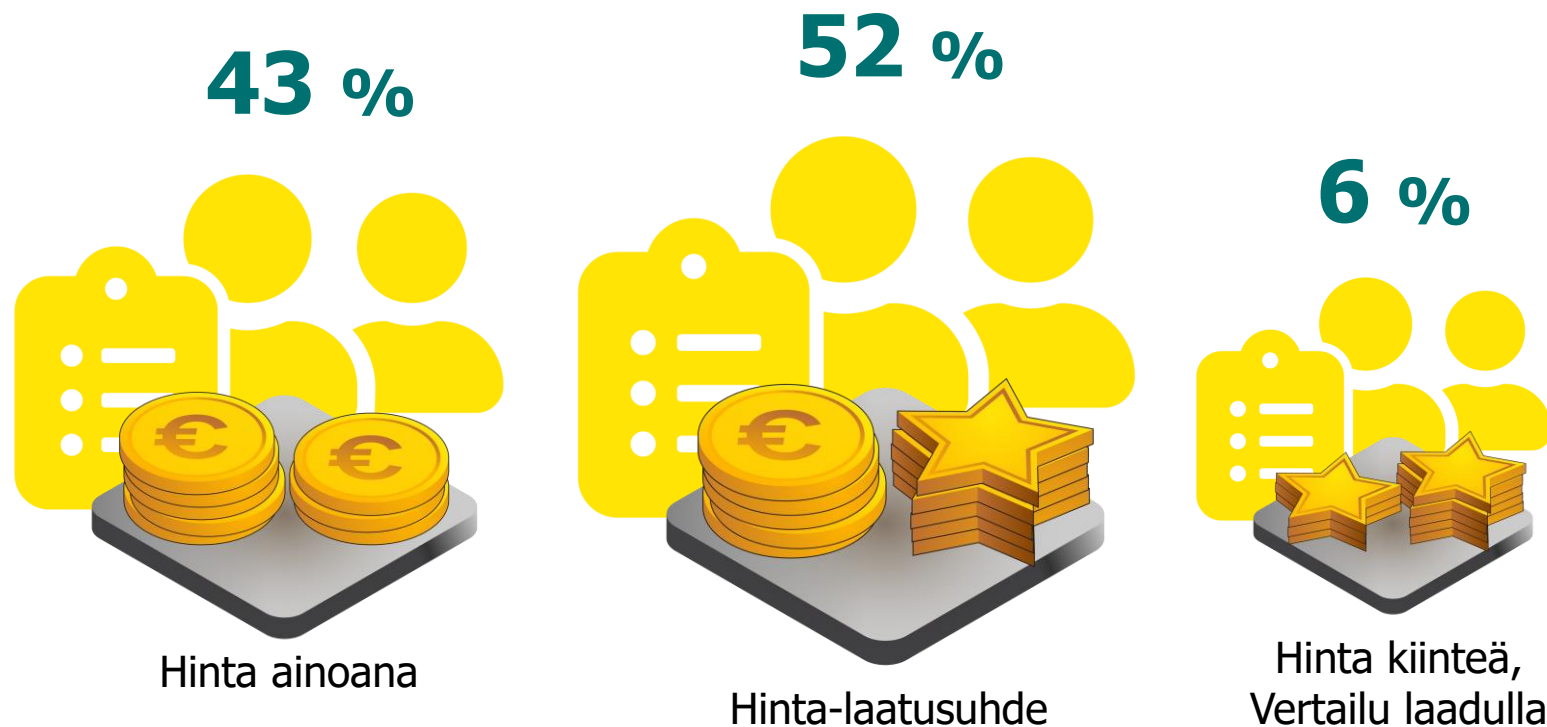


# Toimittajien vertailuperusteet ja soveltuvuuskriteerit



# Käytetyt vertailuperusteet (n=219)

Hinta-laatusuhde käytetyin (52 %) tarjousten vertailuperuste. Myös hinnan käyttäminen ainoana vertailuperusteena yleistä (43 %). Kiinteähintaista, vain laatuun perustuvaa vertailua käytettiin ainoastaan 6 %:ssa tarkastelluista hankinnoista.



Vertailuperuste	Lkm	% kaikista (N=219)
Hinta ainoana	94	43
Paras hinta-laatusuhde	113	52
Hinta kiinteä, vertailu laadulla	14	6,4

# Käytetyt soveltuvuuskkriteerit (n=219)

Hankinnoista 57 %:ia sisälsi aiempia toimituksia koskevia referenssivaatimuksia ja 41 %:ia yksityiskohtaisia teknisiä ratkaisuja koskevia määrittelyjä.

57 %



Referenssivaatimus

41 %

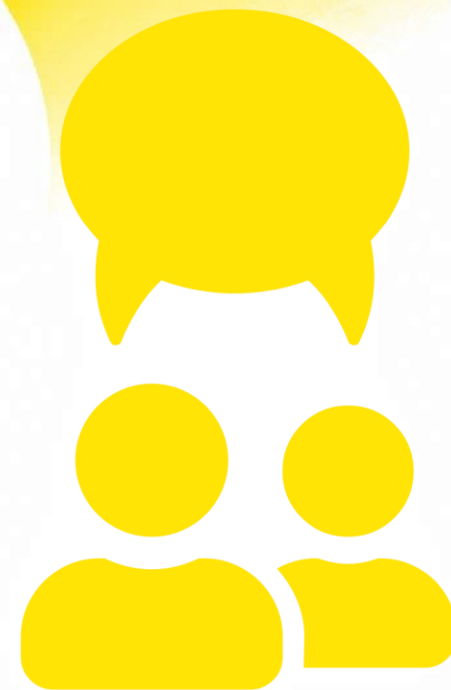


Yksityiskohtaiset tekniset ratkaisut

Soveltuvuuskkriteeri	Lkm	% kaikista (N=219)
Referenssivaatimus	124	57
Yksityiskohtaiset tekniset ratkaisut/palvelusuoritteet/urakkasuunnitelmat	89	41



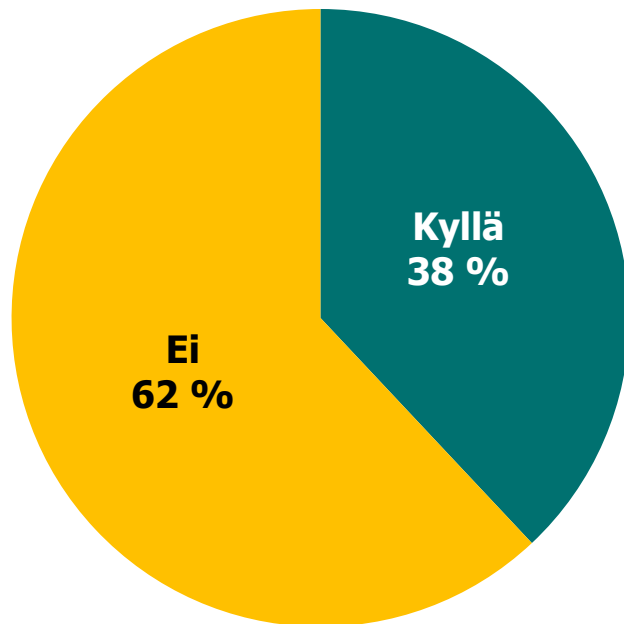
# Vuoropuhelun hyödyntäminen hankinnan valmisteluvaiheessa





# Vuoropuhelun hyödyntäminen

Vuoropuhelua hyödynnetään selvästi alle puolessa hankinnoista (38 %). Vuoropuhelun käymisessä ei ole organisaatiotyyppien välillä tilastollisesti merkitseviä eroja (jakaumien erot taulukossa edustavat vastausjoukkoa, eivät perusjoukkoa).



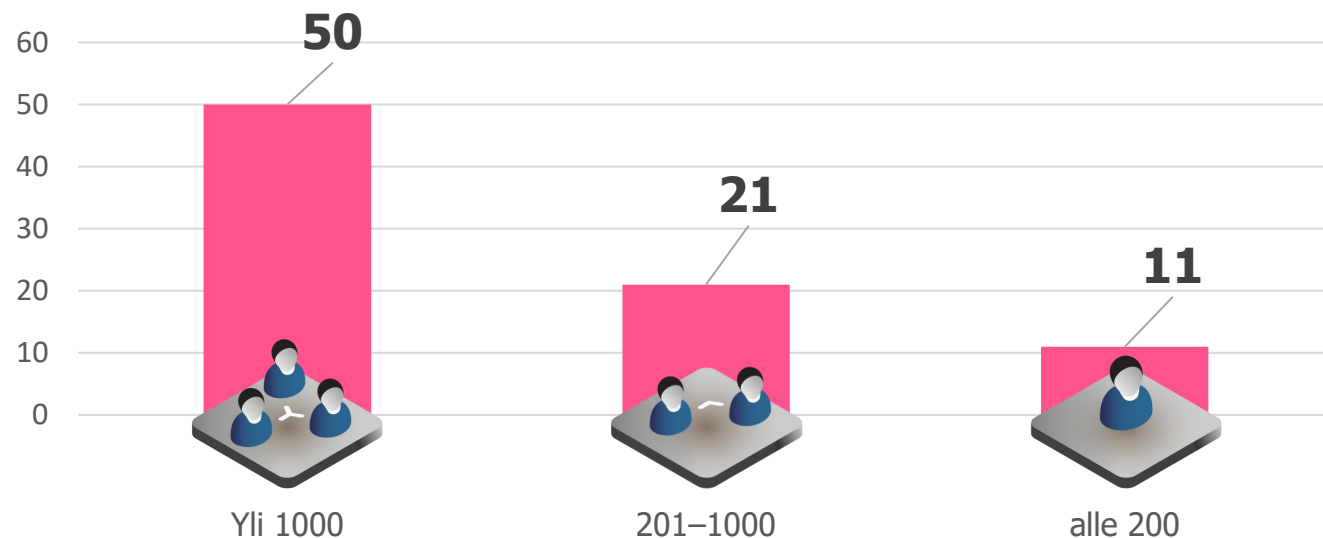
Liittyikö toteutettuun hankintaan valmisteluvaiheessa teknistä tai markkinavuoropuhelua?

Liittyikö teknistä tai markkinavuoropuhelua %	Kyllä	Ei
Valtion yksikkö (N=41)	24,4	75,6
Valtion budjettitalouden ulkopuolinen valtion yksikkö (esim. valtion osakeyhtiö) (N=11)	54,5	45,5
Kunta (N=86)	30,2	69,8
Kuntayhtymä (N=15)	53,2	46,7
Kunnallinen osakeyhtiö (N=10)	30	70
Seurakunta (N=7)	43	57
Muu, mikä? (N=45)	55,6	44,4

**Huom!** Ei tilastollisesti merkitseviä eroja; jakaumien erot edustavat vastausjoukkoa, eivät perusjoukkoa.

# Teknisen/markkinavuoropuhelun hyödyntäminen organisaatioittain

Kuntasektorilla vuoropuhelun käyminen hankinnan valmisteluvaiheessa on selvästi yleisempää suurissa organisaatioissa kuin pienissä. Kaikkien vastaajaorganisaatioiden osalta tulokset eivät ole yleistettävissä vastaajajoukon ulkopuolelle.



Vuoropuhelun hyödyntäminen kunnissa organisaatiokoon mukaan

## Liittykö vuoropuhelua (KUNNAT N=84)

Organisaation koko	Kyllä (%)	Ei (%)
alle 200 (N=27)	11	89
201-1000 (N=19)	21	79
Yli 1000 (N=38)	50	50

$$\chi^2=12.296, p=0.002$$

## Liittykö vuoropuhelua (kaikki N=213)

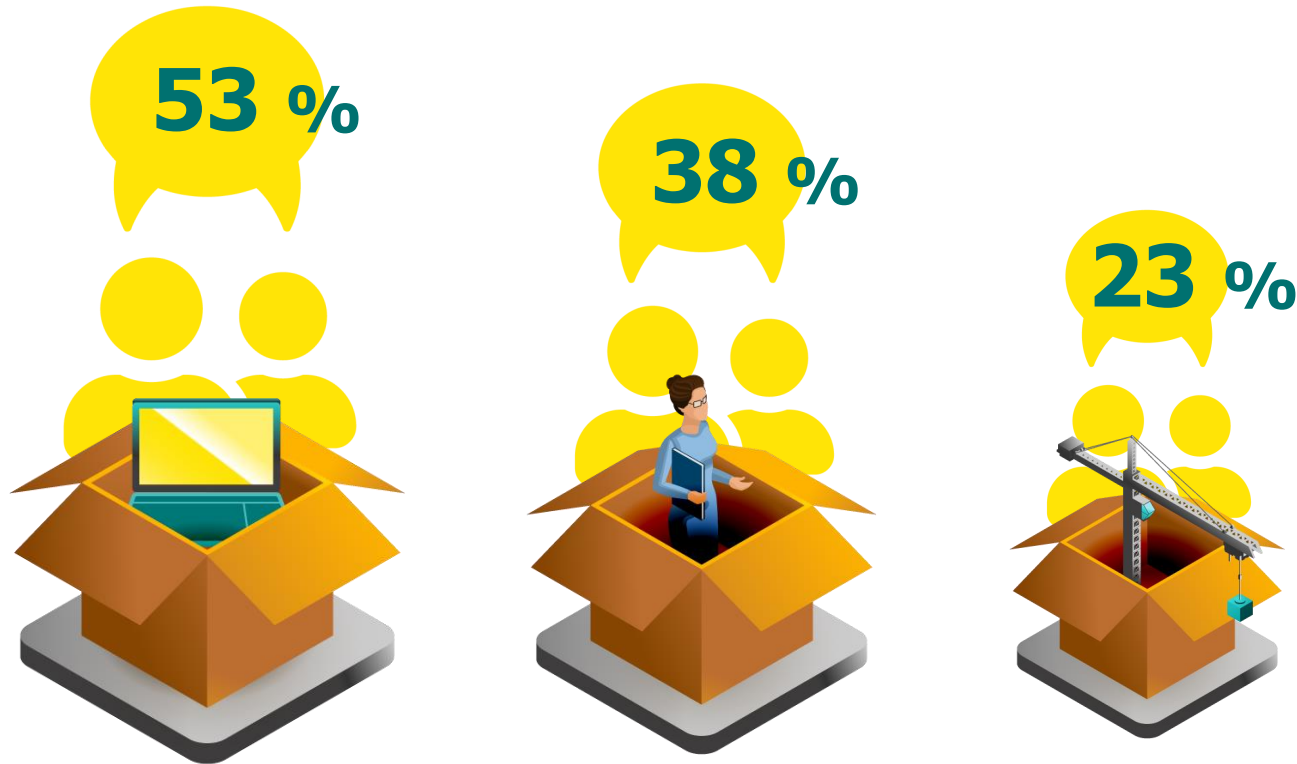
Organisaation koko	Kyllä (%)	Ei (%)
alle 200 (N=77)	31	68
201-1000 (N=75)	36	64
Yli 1000 (N=61)	49	51

$$\chi^2=4.887, p=0.087$$

**Huom!** Ei tilastollisesti merkitseviä eroja; jakaumien erot edustavat vastausjoukkoa, eivät perusjoukkoa.

# Vuoropuhelun käyminen hankintalajeittain

Vuoropuhelun käyminen hankintaa valmisteltaessa oli yleisintä tavarahankinnoissa (53 %), toiseksi yleisintä palveluhankintojen yhteydessä (38 %). Rakennusurakkahankinnoista 23 %:ia sisälsi teknistä-/markkinavuoropuhelua valmisteluvaiheessa.



## Liittyikö vuoropuhelua (kaikki N=215)

Hankinnan laji	Kyllä (%)	Ei (%)
Tavarahankinnat (N=57)	53	47
Palveluhankinnat (N=98)	38	62
Rakennusurakkahankinnat (N=60)	23	77

$\chi^2=10.686$ ,  $p=0.005$

# Uuden hankintamenettelyn/ toimintamallin valinta

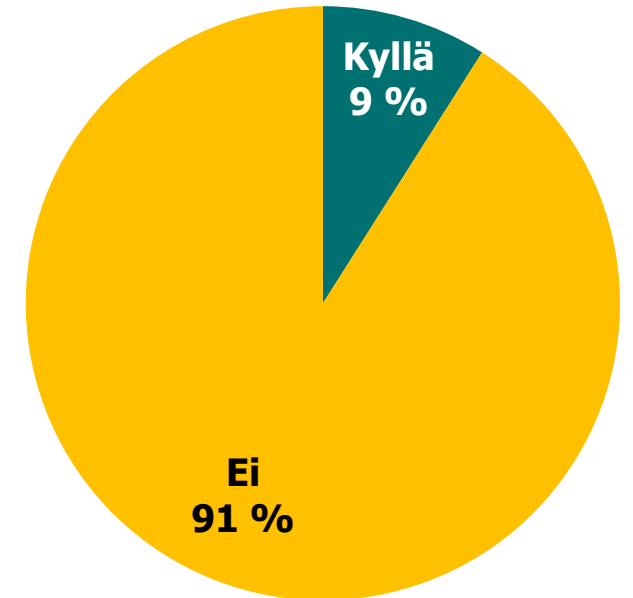


# Uuden hankintamenettelyn/toimintamallin valinta

Hankintayksikölle uutta hankintamenettelyä tai toimintamallia (esim. innovaatiokumppanuus, allianssimalli) hyödynnettiin 9 %:ssa hankintoja. Organisaatiotyyppien välillä ei ole tilastollisesti merkitsevää eroa uuden hankintamenettelyn tai toimintamallin käytössä.

Käytittekö uutta hankintamenettelyä tai toimintamallia	Ei (%)	Kyllä (%)
Valtion yksikkö (N=41)	90	10
Valtion budjettitalouden ulkopuolinen valtion yksikkö (esim. valtion osakeyhtiö) (N=11)	100	0
Kunta (N=86)	94	6
Kuntayhtymä (N=15)	93	7
Kunnallinen osakeyhtiö (N=11)	100	0
Seurakunta (N=7)	86	14
Muu, mikä? (N=44)	82	18

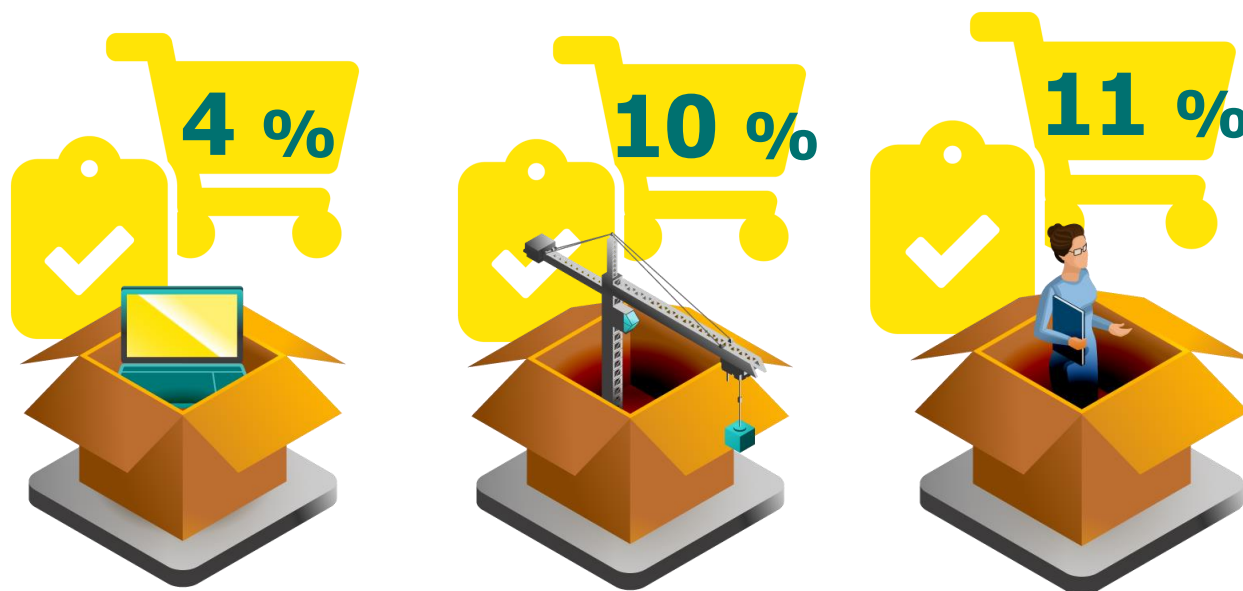
**Huom!** Ei tilastollisesti merkitseviä eroja; jakaumien erot edustavat vastausjoukkoa, eivät perusjoukkoa.



Käytittekö uutta hankintamenettelyä tai toimintamallia, jota ette ole aiemmin soveltaneet tai josta on vain vähän kokemuksia?

# Uuden hankintamenettelyn/toimintamallin valinta ja hankinnan laji

Hankintalajilla ei ollut tilastollisesti merkitsevää eroa uuden hankintamenettelyn/toimintamallin käyttöön hankinnassa. Vastausjoukossa uuden hankintamenettelyn tai toimintamallin käyttö oli yleisintä palvelu- ja rakennusurakkahankinnoissa.

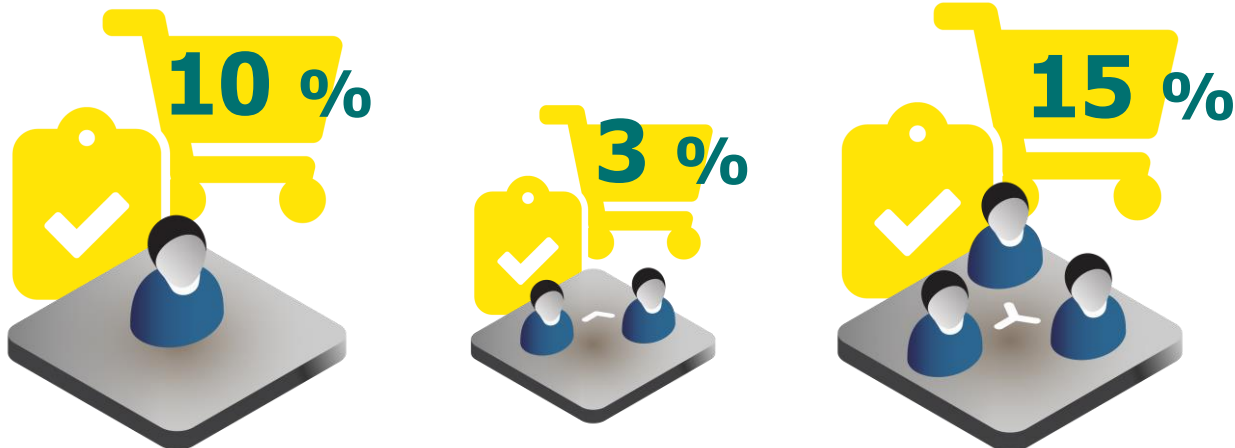


Uusi hankintamenettely tai toimintamalli		
Hankinnan laji	Ei (%)	Kyllä (%)
Tavarahankinnat (N=56)	96	4
Palveluhankinnat (N=99)	89	11
Rakennusurakkahankinnat (N=60)	90	10
$\chi^2=2.664, p=0.264$		

**Huom!** Ei tilastollisesti merkitseviä eroja; jakaumien erot edustavat vastausjoukkoa, eivät perusjoukkoa.

# Uuden hankintamenettelyn/toimintamallin valinta ja organisaation koko

Organisaation koolla oli tilastollisesti merkitsevä yhteys uuden hankintamenettelyn/toimintamallin käyttöön hankinnassa. Hankintayksikölle uutta hankintamenettelyä tai toimintamallia hyödynnettiin yleisemmin suurissa (ja pienissä) kuin keskisuurissa organisaatioissa.

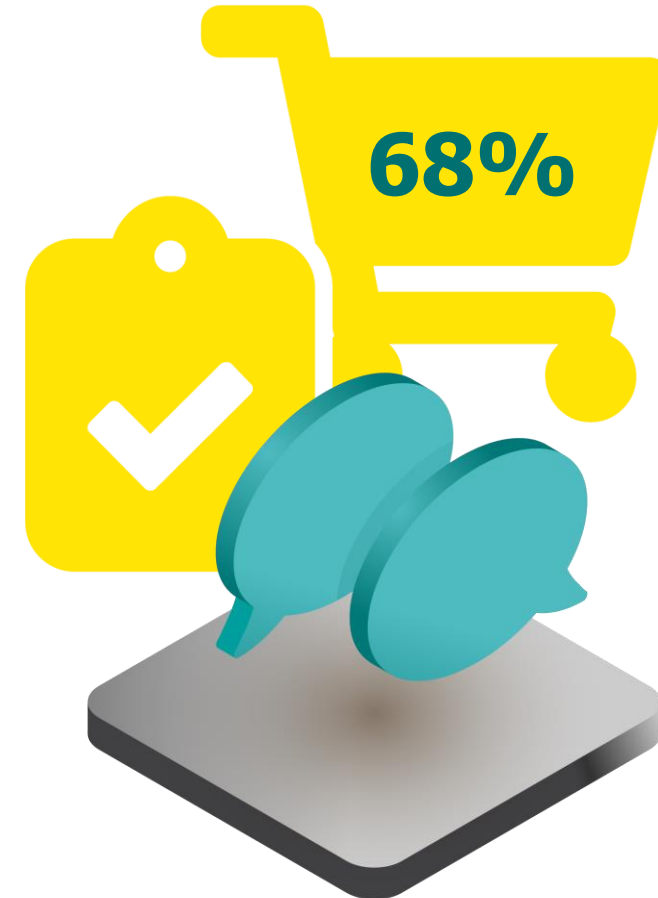


Uusi hankintamenettely/toimintamalli		
Organisaation koko	Ei (%)	Kyllä (%)
alle 200 (N=77)	90	10
201-1000 (N=75)	97	3
Yli 1000 (N=61)	85	15
$\chi^2=6.370, p=0.041$		

# Hankintamenettelyn/toimintamallin valinta ja vuoropuhelun hyödyntäminen

Uutta hankintamenettelyä tai toimintamallia käyttävien hankintojen valmisteluvaiheessa käydään tilastollisesti merkitsevästi useammin (68 %) teknistä- tai markkinavuoropuhelua muihin hankintoihin verrattuna (35 %).

Uusi hankintamenettely tai toimintamalli	Käytiinkö valmisteluvaiheessa vuoropuhelua?	
	Ei (%)	Kyllä (%)
Kyllä (N=19)	32	68
Ei (N=195)	65	35
$\chi^2=8.284, p=0.004$		





# Hankitun ratkaisun uutuus/ innovatiivisuus



# Innovatiivisten hankintojen osuus

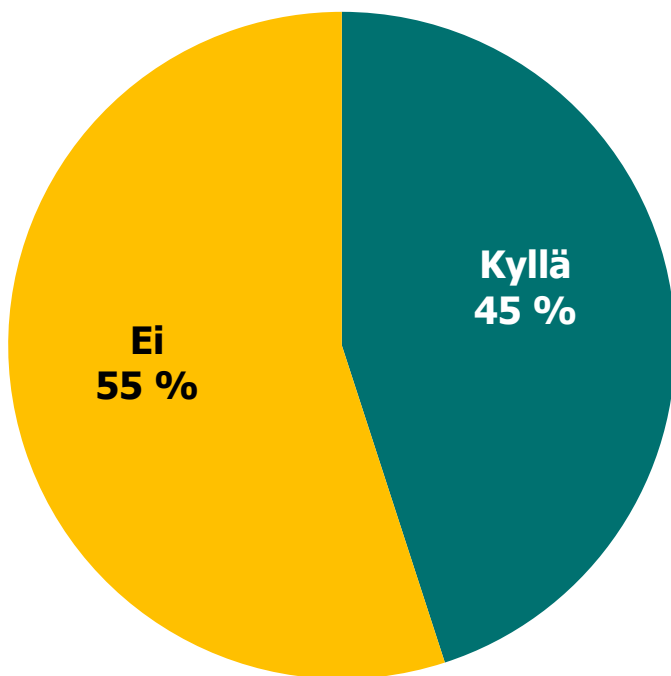
- **Laajasti määriteltynä innovatiivisia hankintoja 47 % kyselyvastausten kattamista hankinnoista:** hankitun tuotteen/palvelun on arvioitu olevan uusi hankintayksikön kannalta tai toteutuksessa käytetty uutta hankintamenettelyä tai toimintamallia yhteensä.
- **45 % hankituista tuotteista/palveluista olennainen parannus tai täysin uusi hankintayksikölle** (otoksen perusteella vaihteluväli 95 % todennäköisyydellä perusjoukossa 39–51 %). Yleisintä tavarahankinnoissa.
- **5 % hankituista tuotteista/palveluista myös markkinoilla uusia tai ainakin olennaisia parannuksia markkinoilla aiemmin tarjolla olleisiin vaihtoehtoihin** (otoksen perusteella vaihteluväli 95% todennäköisyydellä perusjoukossa 2–8 %).



# Tilaajalle uudet/innovatiiviset ratkaisut



# Oliko hankittu tuote, palvelu tai ratkaisu teille uusi?



Oliko hankittu tuote, palvelu tai ratkaisu teille uusi?

Hankittu tuote, palvelu tai ratkaisu oli tilaajalle uusi melkein puolessa (45 %) hankinnoista. Organisaatiotyyppien välillä ei ole tilastollisesti merkitseviä eroja sen suhteen, arvioitiinko hankittu ratkaisu uudeksi hankintaorganisaatiolle.

Oliko hankittu tuote, palvelu tai ratkaisu teille uusi? (N=216)		
	Ei %	Kyllä %
Valtion yksikkö (N=41)	54	46
Valtion budjettitalouden ulkopuolinen valtion yksikkö (esim. valtion osakeyhtiö) (N=11)	46	54
Kunta (N=86)	62	39
Kuntayhtymä (N=15)	60	40
Kunnallinen osakeyhtiö (N=11)	46	54
Seurakunta (N=7)	57	43
Muu, mikä? (N=45)	49	51

**Huom!** Ei tilastollisesti merkitseviä eroja; jakaumien erot edustavat vastausjoukkoa, eivät perusjoukkoa.

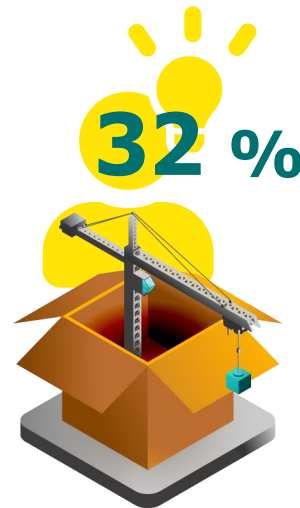
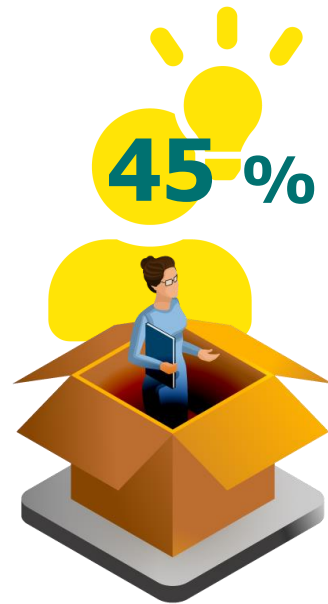
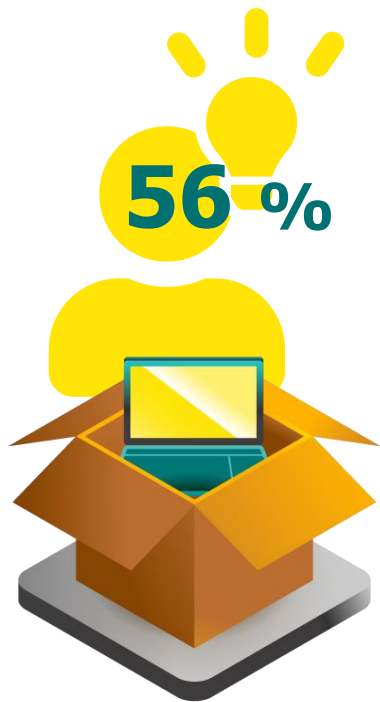
# Innovatiivisuus ja hankinnan laji

Uuden ratkaisun hankinta oli yleisintä tavarahankinnoissa, joista yli puolet (56%) arvioitiin uudeksi tilaajalle. Sen sijaan vain noin kolmannes rakennusurakkahankinnoista arvioitiin uudeksi tilaajalle.

## Oliko hankittu tuote, palvelu tai ratkaisu teille uusi?

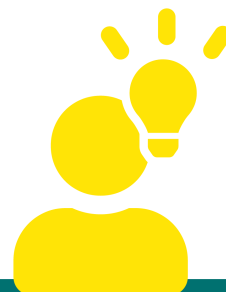
Hankinnan laji	Ei (%)	Kyllä (%)
Tavarahankinnat (N=57)	44	56
Palveluhankinnat (N=99)	55	45
Rakennusurakkahankinnat (N=60)	69	32

$\chi^2=7.166$ ,  $p=0.028$



# Uutuus tilaajalle ja hankintojen CPV-luokat

Hankintojen kohteet jakautuvat laajasti eri hankintanimikkeistöksi kutsuttuihin (CPV) luokkiin. Yli 10 hankintaa sisältävistä CPV-luokista tilaajalle uusien ratkaisujen osuus oli suurin niissä hankinnoissa, joissa hankinnan kohteena oli ollut tietotekniset palvelut ja jätehuolto-/ympäristöpalvelut.



76 %



57 %



27 %

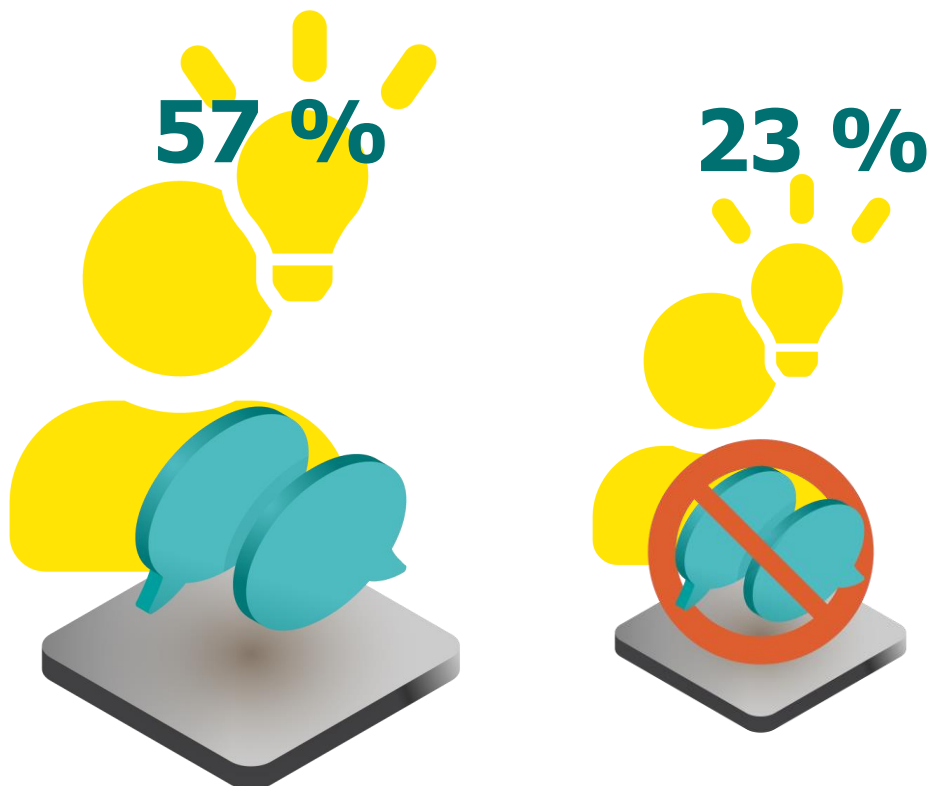


25 %

CPV-luokka	Lkm.	Uusi tilaajalle	CPV-luokka	Lkm.	Uusi tilaajalle
Maa-, kala- ja metsätaloustuotteet	2	0%	Rakentamiseen liittyvät rakenteet, tarvikkeet ja muut tuott.	3	67%
Öljytuotteet, polttoaineet, sähkö ja muut energian lähteet	1	100%	<b>Rakennustyöt</b>	63	<b>27%</b>
Elintarvikkeet, juomat, tupakka ja vast. tuotteet	1	100%	Ohjelmatuotteet ja tietojärjestelmät	3	67%
Maatalouskoneet	3	33%	Korjaus ja huoltopalvelut	3	33%
Vaatteet, jalkineet ja vastaavat tarvikkeet	1	0%	Hotelli-, ravintola- ja vähittäiskauppapalvelut	3	33%
Painotuotteet ja vastaavat tuotteet	1	100%	Kuljetuspalvelut	9	0%
Toimisto- ja atk-laitteet ja -tarvikkeet	4	50%	Kuljetusten tuki- ja apupalvelut (ml. matkatoimistopalvelut)	1	0%
Sähkökoneet, -kojeet, -laitteet ja kulutustarvikkeet	3	100%	Posti- ja televiestintäpalvelut	1	0%
Radio-, tv-, viestintä- ja teleliikennelaitteet	6	83%	Rahoitus ja vakuutuspalvelut	3	33%
Lääketiet. laitteet, farmaseuttiset valmisteet ja hygieniat.	5	60%	Kiinteistöpalvelut	5	40%
Kuljetusvälineet ja kuljetuksen aputuotteet	5	60%	Arkkitehti-, rakennus-, insinööri- ja tarkastuspalvelut	9	44%
Turva-, palontorjunta-, poliisi- ja maanpuolustusvälineet	1	100%	<b>Tietotekniset palvelut</b>	17	<b>76%</b>
Soittimet, urheiluvälineet, pelit, lelut, käsityö- ja taidetarvikkeet	1	100%	Tutkimus- ja kehityspalvelut ja liittyvät konsulttipalvelut	8	63%
Laboratoriolaitteet, optiset ja tarkkuuslaitteet	5	80%	<b>Liike-elämän palvelut</b>	12	<b>25%</b>
Huonekalut ja sisustus, kodinkoneet ja -laitteet, puhdistust.	6	67%	Yleissivistävän ja ammatillisen koulutuksen palvelut	4	50%
Teollisuuskoneet	4	75%	Terveyspalvelut ja sosiaalitoimen palvelut	6	17%
Kaivos- ja louhintakoneet, rakennuslaitteistot	1	0%	<b>Jätehuolto- ja puhdistuspalvelut, ympäristöpalvelut</b>	14	<b>57%</b>
			Virkistys-, kulttuuri- ja urheilupalvelut	1	100%
			<b>YHTEENSÄ</b>	215	45%

# Innovatiivisuus ja vuoropuhelun hyödyntäminen

Vuoropuhelun käyminen on tilastollisesti merkitsevästi yleisempää tilaajalle uuden tuotteen/palvelun ostoon johtaneissa hankinnoissa (57 %) verrattuna muihin hankintoihin (23 %).



	Käytiinkö valmisteluvaiheessa vuoropuhelua?	
Oliko hankittu tuote, palvelu tai ratkaisu teille uusi?	Kyllä (%)	Ei (%)
Ei (N=120)	23	78
Kyllä (N=95)	57	43
$\chi^2=26.632, p=0.000$		

# Innovatiivisuus ja vertailuperusteet

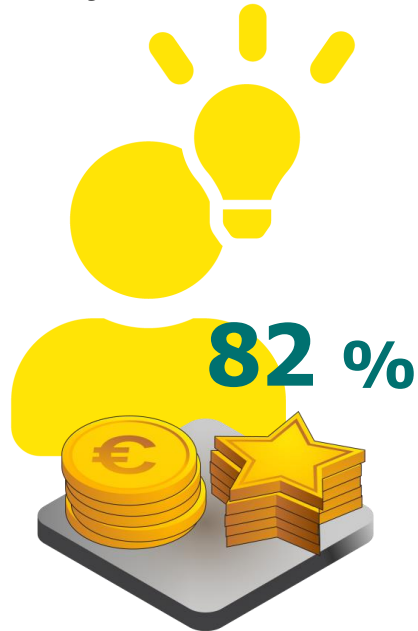
Vertailuperusteiden käytön ja hankitun ratkaisun uutuuden välillä oli tilastollisesti merkitseviä eroja. Hinta-laatusuhde oli selvästi käytetyin vertailuperuste hankinnoissa, joissa hankittu tuote, palvelu tai ratkaisu oli tilaajalle uusi (82 %).

Hankinnat, joissa vertailuperusteena...



vain hinta

34 %



hinta-laatusuhde

82 %



kiinteä hinta, vertailu laadulla

13 %

## Hinta ainoana vertailuperusteena

Oliko hankittu tuote, palvelu tai ratkaisu teille uusi?	Kyllä (%)	Ei (%)
Ei (N= 105)	65	35
Kyllä (N=76)	34	66
$\chi^2=16.485, p=0.000$		

## Hinta-laatusuhde vertailuperusteena

Oliko hankittu tuote, palvelu tai ratkaisu teille uusi?	Kyllä (%)	Ei (%)
Ei (N=86)	55	45
Kyllä (N=81)	82	19
$\chi^2=13.724, p=0.000$		

## Hinta kiinteä, vertailu laadulla\*

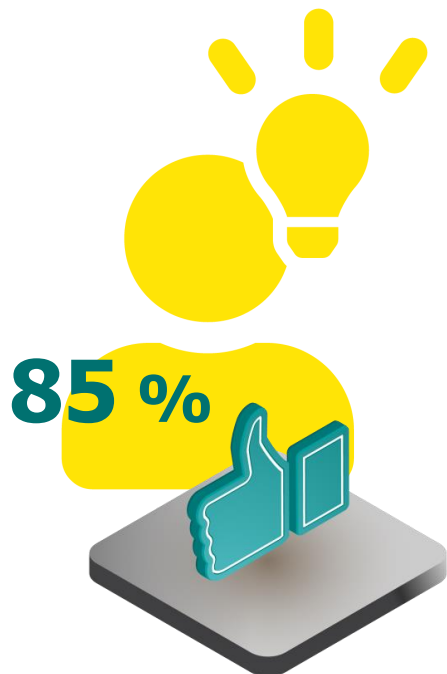
Oliko hankittu tuote, palvelu tai ratkaisu teille uusi?	Kyllä (%)	Ei (%)
Ei (N=74)	8	92
Kyllä (N=61)	13	87
$\chi^2=0.902, p=0.342$		

\***Huom!** Ei tilastollisesti merkitseviä eroja; jakaumien erot edustavat vastausjoukkoa, eivät perusjoukkoa.

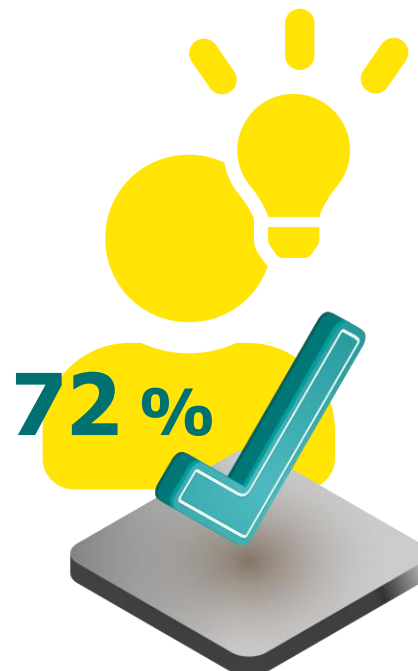


# Innovatiivisuus ja soveltuvuuskriteerien käyttö

Soveltuvisuuskriteerien käytössä tilaajalle uuden ratkaisun hankinnassa oli tilastollisesti merkitseviä eroja aikaisemmin käytössä olleeseen ratkaisuun verrattuna. Hankintayksikölle uuden ratkaisun hankinnassa käytettiin useammin referenssivaatimuksia sekä yksityiskohtaisia teknisiä ratkaisuja koskevia määrittelyjä kuin aikaisemmin käytössä olleiden ratkaisujen hankinnoissa.



Referenssivaatimus



Yksityiskohtaiset tekniset ratkaisut

Soveltuvisuuskriteerinä:

## Referenssivaatimus

Oliko hankittu tuote, palvelu tai ratkaisu teille uusi?	Kyllä (%)	Ei (%)
Ei (N=86)	66	34
Kyllä (N=61)	85	15

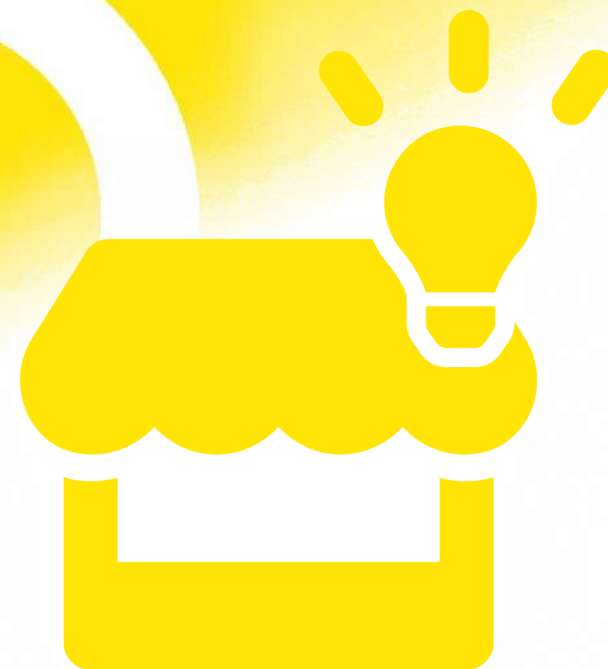
$$\chi^2=7.572, p=0.006$$

## Yksityiskohtaisesti määritellyt tekniset ratkaisut

Oliko hankittu tuote, palvelu tai ratkaisu teille uusi?	Kyllä (%)	Ei (%)
Ei (N=84)	44	56
Kyllä (N=72)	72	28

$$\chi^2=12.560, p=0.000$$

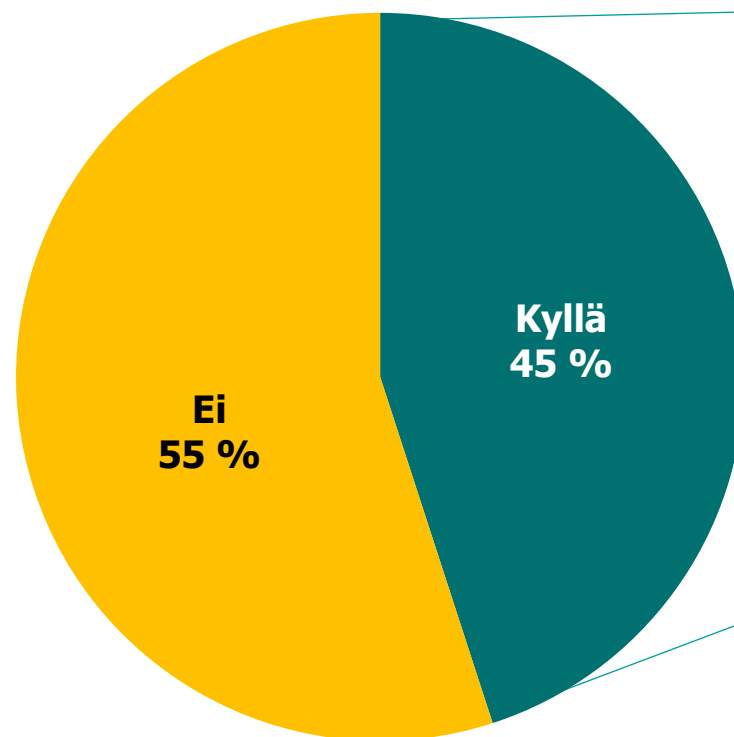
# Markkinoille uudet ratkaisut/innovaatiot



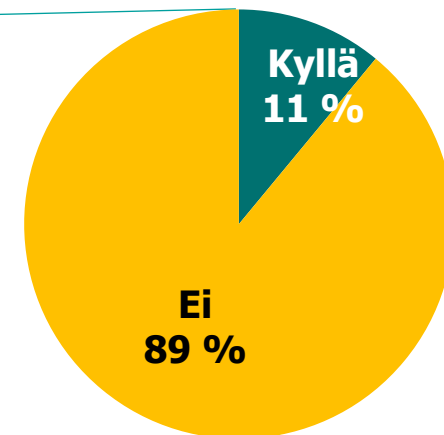
# Markkinoille uusien ratkaisujen osuus hankinnoista

Tilaaajalle uusista ratkaisuista 11 % (10 kpl) oli innovaatioita eli uusia ratkaisuja myös markkinoille. Kaikista (kyselyn kattamista) hankinnoista markkinoilla uusien ratkaisujen osuus oli 5 %.

Oliko hankittu tuote, palvelu tai ratkaisu teille uusi?



Oliko hankittu ratkaisu myös markkinoille uusi?



# Kehitystyö osana sopimusta ja immateriaalioikeudet



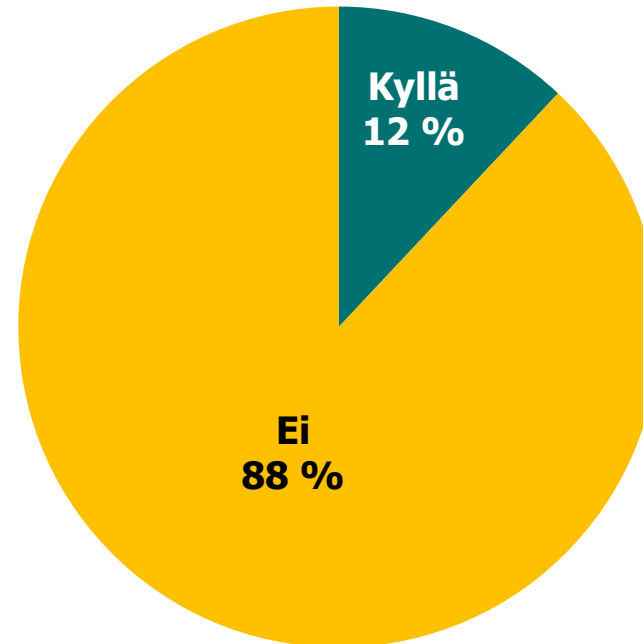
# Kehitystyön ja kannustimien sisältyminen sopimukseen

12 % hankinnoista sisältyy kehitystyötä hankinta-sopimuksen puitteissa.

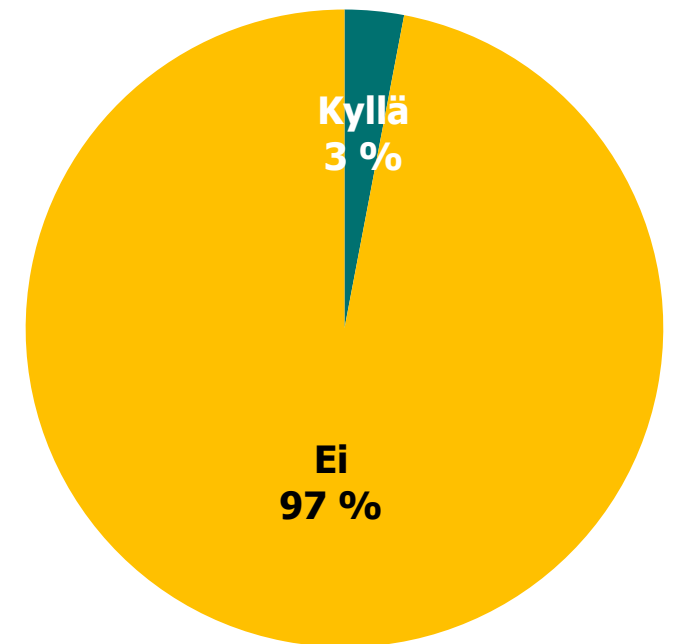
Tulos- ja vaikuttavuuslähtöisiä sopimuskannustimia liittyy 3 %:iin hankinnoista.

Organisaatiotyypillä ja -koolla tai hankintalajilla ei ollut tilastollisesti merkitsevää yhteyttä siihen, liittyikö hankintasopimukseen kehitystyötä tai tulos-/vaikuttavuuslähtöisiä kannustimia.

Sisältyikö hankintaan uuden tuotteen, palvelun tai ratkaisun kehitystyötä hankinta-sopimuksen puitteissa?

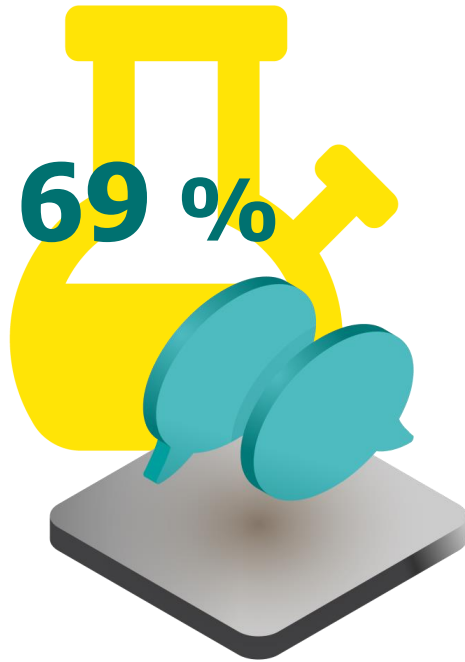


Sisältyikö hankintaan tulos- tai vaikuttavuuslähtöisiä sopimuskannustimia?



# Kehitystyö osana sopimusta ja vuoropuhelu

Kehitystyötä sisältävissä hankinnoissa valmisteluvaiheen vuoropuhelu markkinoiden kanssa oli selvästi yleisempää kuin ei-kehitystyötä sisältävissä hankinnoissa; vuoropuhelua oli hyödynnetty yli 2/3-osassa hankinnoista, joiden sopimukseen liittyi kehitystyötä.

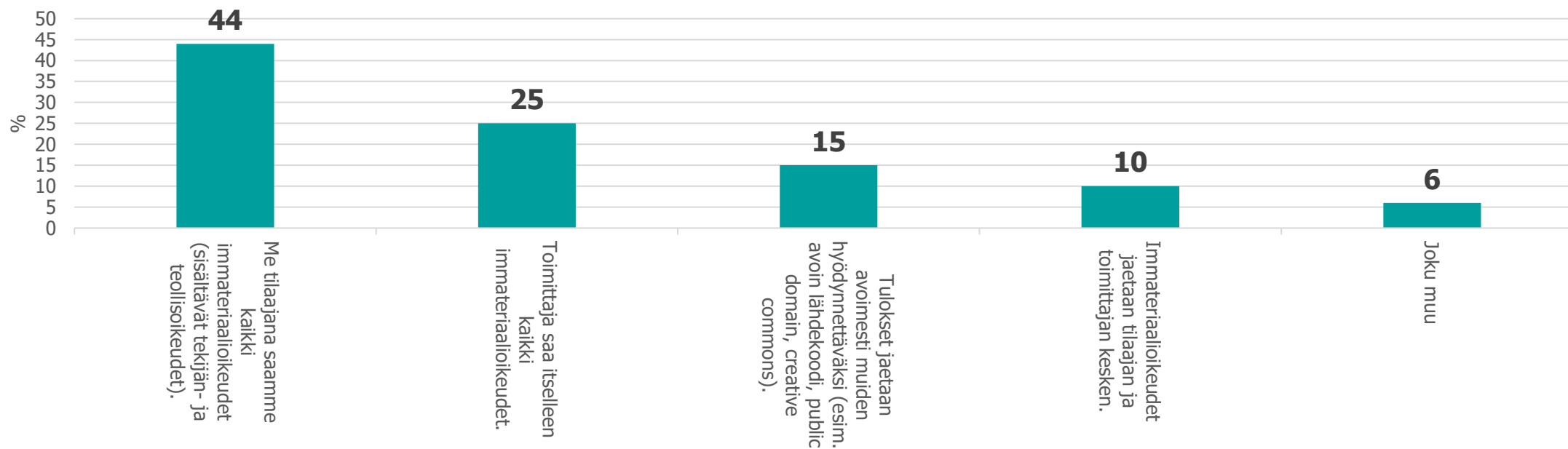


Sisältyikö kehitystyötä?	Käytettiinkö valmisteluvaiheessa vuoropuhelua?	
	Ei (%)	Kyllä (%)
Kyllä (N=26)	69	31
Ei (N=55)	64	36
$\chi^2=7.658, p=0.006$		

# Immateriaalioikeudet (IPR) kehitystyötä sisältäneiden hankintojen osalta

Tilaaja pitää itsellään immateriaalioikeudet hankinnan puitteissa tapahtuneen kehitystyön tuloksiin yli 40 % hankinnoista, toimittaja saa immateriaalioikeudet 25 % hankinnoista, tulokset jaetaan avoimesti 15 % hankinnoista, immateriaalioikeudet jaetaan tilaajan ja toimittajan kesken 10 % hankinnoista.

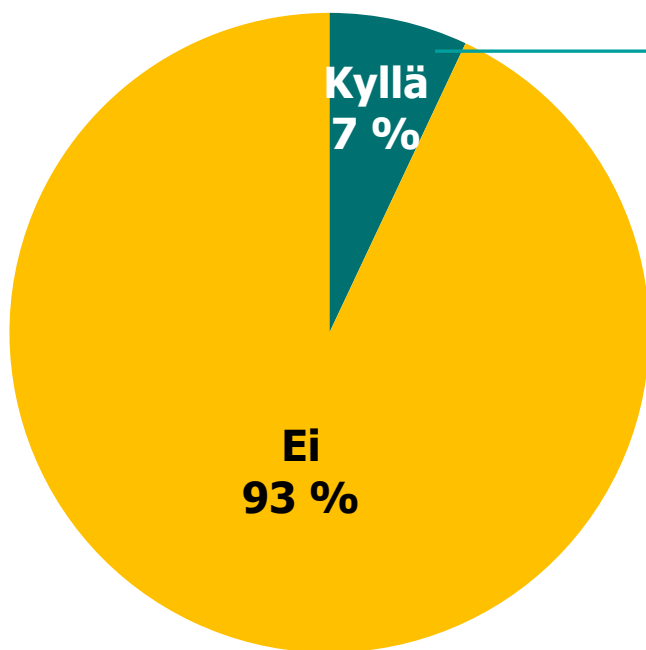
Mikäli sopimukseen sisältyi kehitystyötä, kuka saa immateriaalioikeudet kehitystyön tuloksiin? (N=52)



# Kehittämiseen liittyvä yhteistyö ennen hankintaa

7 %:ia hankinnoista edelsi uuden ratkaisun kehitystyöhön tai kokeiluihin liittyvä yhteistyö (otoksen perusteella vaihteluväli 95 %:n todennäköisyydellä perusjoukossa 4–10 %).

Teittekö uuden ratkaisun kehitystyöhön tai kokeiluihin liittyvää yhteistyötä ennen hankintaa (tutkimushanke, pilotointi yms.)?



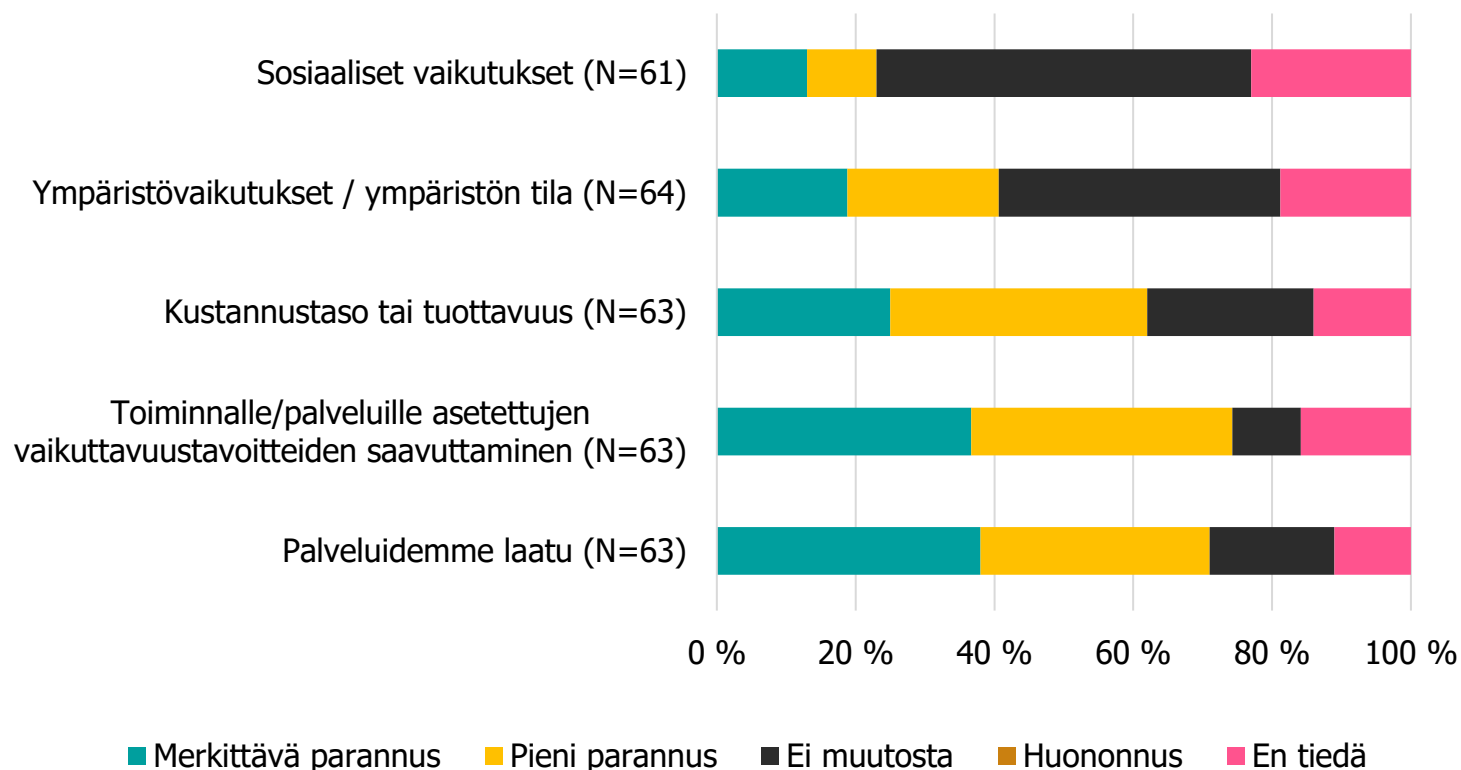
- Aineiston koeskannauksen
- Design Sprint - ts. asiakaskartoitus ja –tutkimustyötä
- Hiilijalanjäljen laskenta
- Hiilineutraalisuusasiat
- Kilpailutuspapereihin
- Kansistojen sopivuus
- Kriteerien määrittelyä
- Mahdollisten käytettävissä olevien menetelmien tai uusien innovaatioiden selvitys, ympäristövaikutusten arviointi
- Markkinakartoitusta ja tarpeiden määrittelyä
- Pilotointi
- Pilotointi, Proof-of-concept
- Riskianalyysi, sidosryhmätyöskentely
- Selvittelyä jätelajikkeiden keräyksestä.
- Toisessa hankkeessa keskustelevan käyttöliittymän pilotointia
- Tämä oli pilotin jälkeen tehty hankinta



# Innovatiivisten hankintojen vaikutukset

# Innovatiivisten hankintojen vaikutukset suhteessa aiemmin käytössä olleisiin ratkaisuihin

Jos hankittu ratkaisu tai hankintamalli on uusi, mitä vaikutuksia tiedätte tai oletatte saavuttavanne suhteessa aiemmin käytössä olleisiin tai toimialalle tyypillisiin ratkaisuihin?



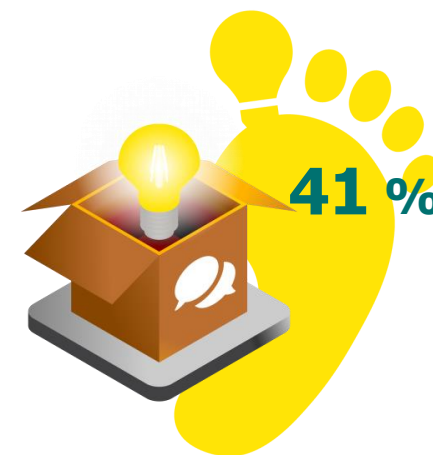
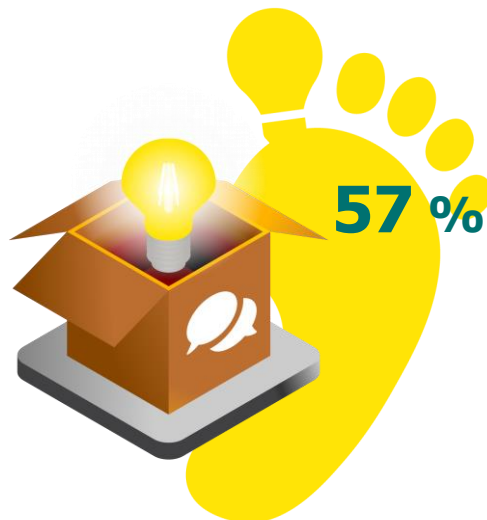
Toteutetuilla innovatiivisilla hankinnoilla (uusi ratkaisu/hankintamalli tilaajalle) arvioidaan olevan myönteinen vaikutus erityisesti hankintaorganisaation palveluiden laatuun ja toiminnalle asetettujen tavoitteiden saavuttamiseen.

# Innovatiivisen hankinnan ja vuoropuhelun vaikutus palveluiden laatuun

Innovatiiviset hankinnat, joissa käytetään valmisteluvaiheessa vuoropuhelua parantavat tilastollisesti merkitsevästi useammin palveluiden laatua verrattuna hankintoihin, jotka eivät sisällä vuoropuhelua. Sen sijaan innovatiiviseen hankintaan valmisteluvaiheessa sisältyneellä vuoropuhelulla ei ollut tilastollisesti merkitsevää yhteyttä ympäristötavoitteiden, kustannus-/tuottavuustavoitteiden tai muiden vaikuttavuustavoitteiden saavuttamisen kannalta.

Vaikutus: palveluidemme laatu			
Käytettiin valmisteluvaiheessa vuoropuhelua?	Merkittävä parannus (%)	Pieni parannus (%)	Ei muutosta (%)
Kyllä (N=34)	53	41	6
Ei (N=22)	27	32	41

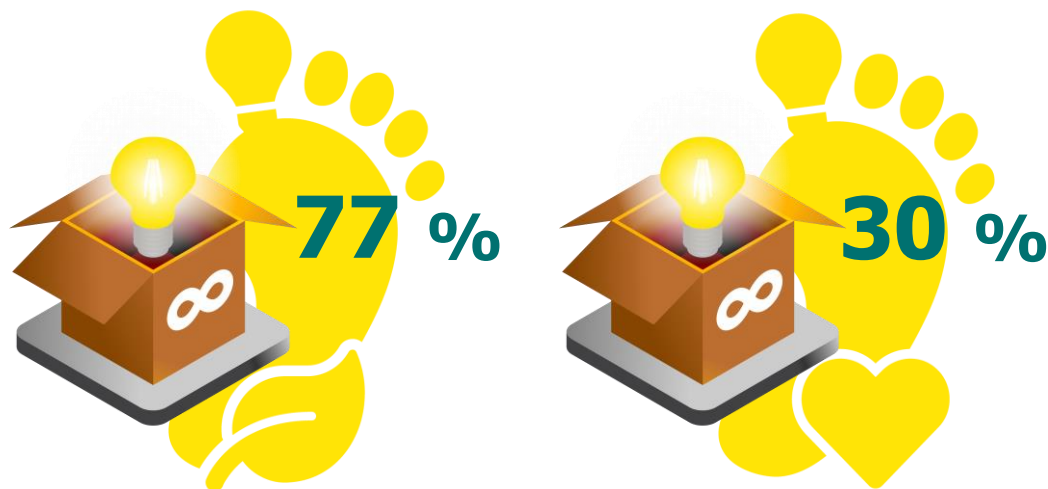
$\chi^2=10.708, p=0.005$



# Innovatiivisen hankinnan ja kestävyystavoitteiden vaikutukset

Kestävyystavoitteita tai -kriteereitä sisältävien innovatiivisten hankintojen arvioidaan tilastollisesti merkitsevästi useammin johtavan positiivisiin ympäristövaikutuksiin (77 %) verrattuna hankintoihin, jotka eivät ko. kriteereitä sisällä (24 %).

Kestävyystavoitteita tai -kriteereitä sisältävillä innovatiivisilla hankinnoilla on myös tilastollisesti merkitsevästi useammin sosiaalisia vaikutuksia verrattuna hankintoihin, jotka eivät ko. kriteereitä sisällä.



## Ympäristövaikutukset / ympäristön tila

Hankintaan sisältyi kestävyystavoitteita tai -kriteereitä	Merkittävä parannus (%)	Pieni parannus (%)	Ei muutosta (%)
Kyllä (N=26)	42	35	23
Ei (N=25)	4	20	76

$$\chi^2=16.223, p=0.000$$

## Sosiaaliset vaikutukset

Hankintaan sisältyi kestävyystavoitteita tai -kriteereitä	Merkittävä parannus/pieni parannus (%)	Ei muutosta (%)
Kyllä (N=23)	30	70
Ei (N=23)	4	96

$$\text{Fishers exact test } p=0.047$$

# Hankitun ratkaisun kestävyys



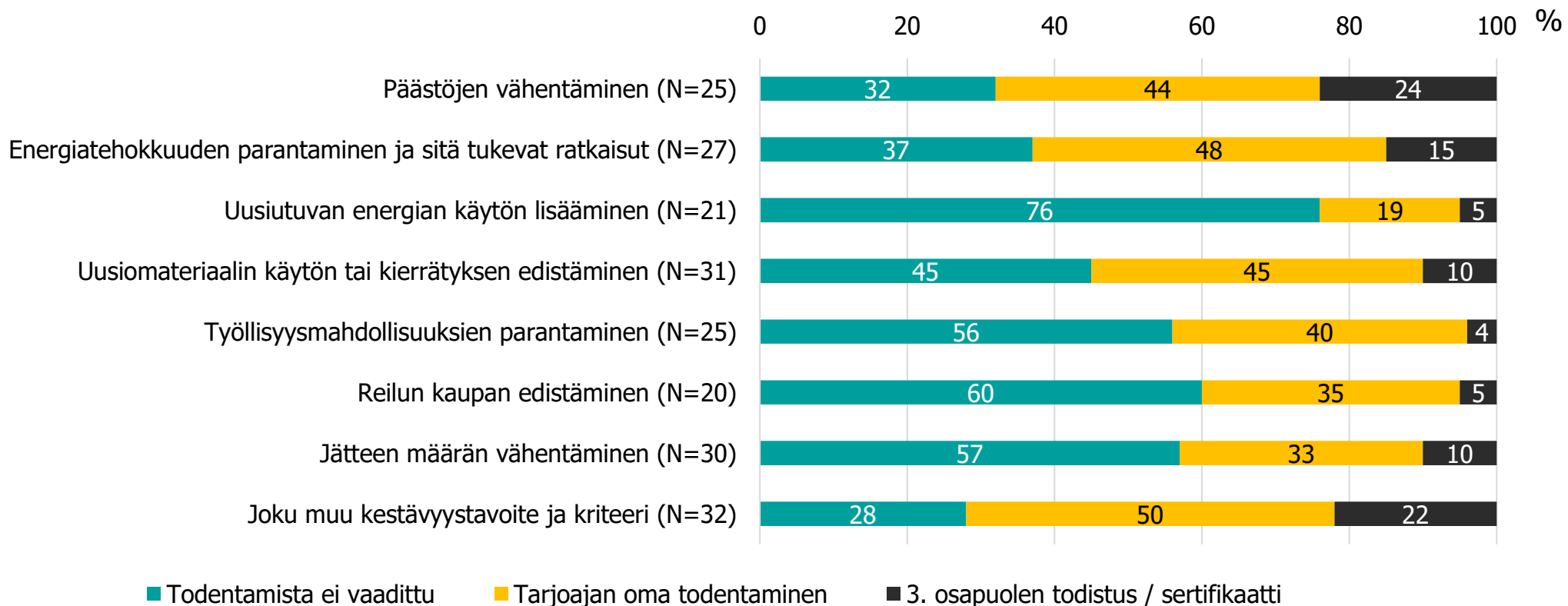
# Kestävyystavoitteiden ja -kriteerien sisältyminen hankintaan (N=214)

30 % hankinnoista sisältyi kestävyystavoitteita ja kriteereitä. Yleisimmin nämä liittyvät energiatehokkuuden parantamiseen, uusiomateriaalien käytön ja kierrätyksen edistämiseen sekä jätteen määrän vähentämiseen. Hankinnoissa oli asetettu harvemmin tavoitteita ja kriteereitä reilun kaupan edistämisen ja uusiutuvan energian käytön lisäämisen suhteen.



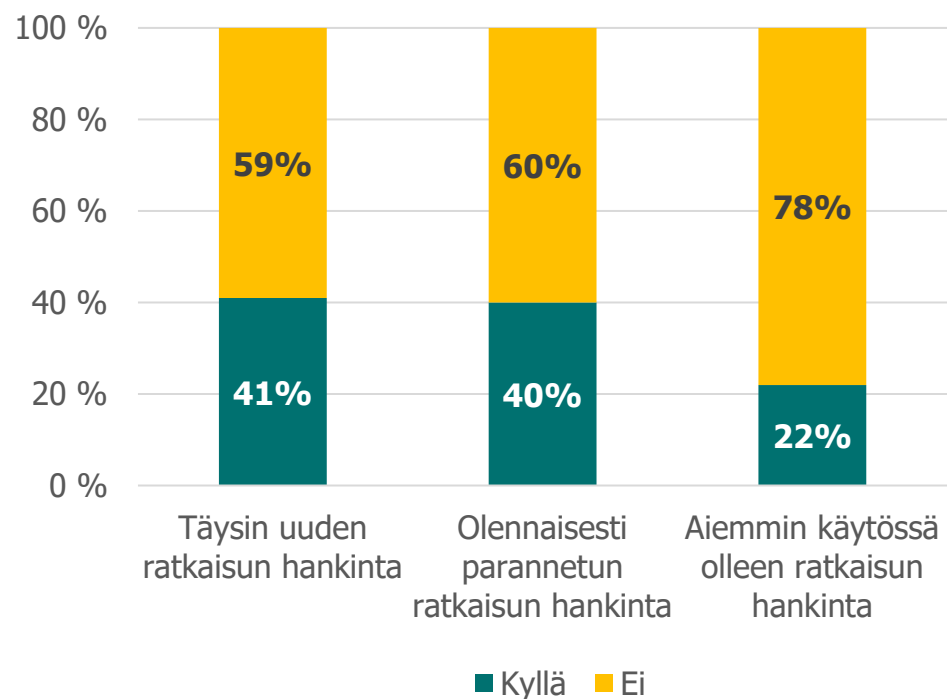
# Tuotteen/ratkaisun kestävyys todentamisvaatimus

Kestävyystavoitteiden todentamista joko 3. osapuolen todistuksella tai tarjoajan omalla todentamisella vaaditaan yleisimmin silloin kun kestävyyskriteerit liittyvät päästöjen vähentämiseen ja energiatehokkuuden parantamiseen. Toisaalta vaikka hankintaan sisältyisi kestävyystavoitteita ja kriteereitä niin ei ole harvinaista, ettei tarjoajaa erityisesti vaadita todentamaan niiden täyttymistä.



# Kestävyystavoitteiden ja -kriteerien käyttö ja hankitun ratkaisun uutuus tilaajalle

Kestävyystavoitteiden ja -kriteerien käyttö on tilastollisesti merkitsevästi yleisempää hankinnoissa, joissa hankittu tuote/palvelu on tilaajalle uusi tai olennaisesti parannettu ratkaisu verrattuna aikaisemmin käytössä olleisiin ratkaisuihin.



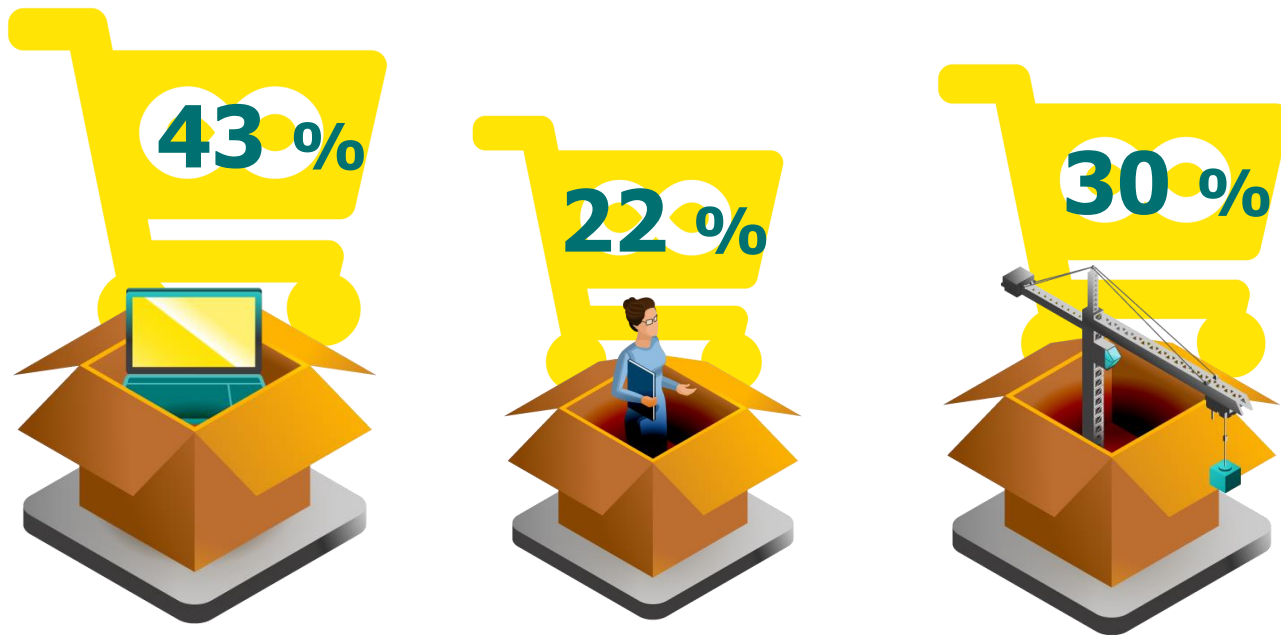
## Sisältyikö hankintaan kestävyystavoitteita ja -kriteereitä?

	Kyllä (%)	Ei (%)
Aiemmin käytössä olleen ratkaisun hankinta (N=120)	22	78
Olennaisesti parannetun ratkaisun hankinta (N=60)	40	60
Täysin uuden ratkaisun hankinta (N=34)	41	59
$\chi^2=8.863, p=0.012$		



# Kestävyystavoitteiden ja -kriteerien käyttö hankintalajeittain

Kestävyystavoitteita ja kriteereitä on käytetty tilastollisesti merkitsevästi useammin tavarahankinnoissa (43 % tavarahankinnoista käytetty) ja rakennusurakkahankinnoissa (30 % käytetty) kuin palveluhankinnoissa (22 % käytetty).



## Sisältyikö hankintaan kestävyystavoitteita ja -kriteereitä?

Hankintalaji	Kyllä (%)	Ei (%)
Tavarahankinnat (N=56)	43	57
Palveluhankinnat (N=98)	22	78
Rakennusurakkahankinnat (N=60)	30	70

$\chi^2=7.081, p=0.029$

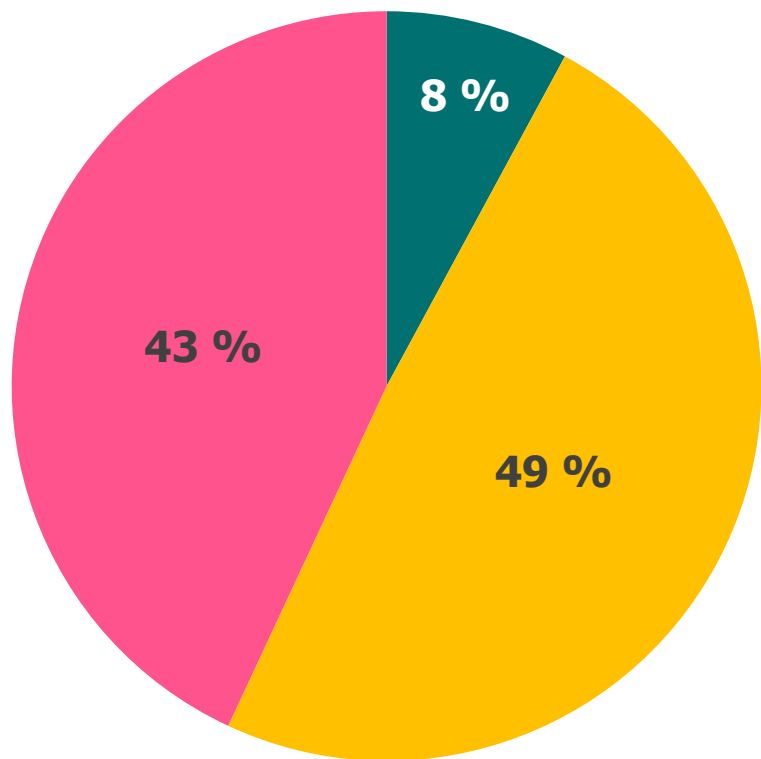
# Kestävyystavoitteet ja -kriteerit sekä vuoropuhelun hyödyntäminen hankinnan valmisteluvaiheessa

Kestävyystavoitteita ja -kriteereitä sisältäneisiin hankintoihin on tilastollisesti merkitsevästi yleisemmin liittynyt hankintaa valmisteltaessa teknistä- tai markkinavuoropuhelua.



	Käytiinkö valmisteluvaiheessa vuoropuhelua?	
Sisältyikö hankintaan kestävyystavoitteita ja -kriteereitä?	Kyllä (%)	Ei (%)
Ei (N=149)	30	70
Kyllä (N=64)	56	44
$\chi^2=13.629, p=0.000$		

# Ympäristömerkin kriteerien käyttö (N=216)



■ Kyllä ■ Ei ■ Ei relevantti hankinnan kannalta

## Käytettiin hankinnassa ympäristömerkin kriteereitä?

	Kyllä (%)	Ei (%)	Ei relevantti (%)
Valtion yksikkö (N=41)	2	46	51
Valtion budjettitalouden ulkopuolinen valtion yksikkö (esim. valtion osakeyhtiö) (N=11)	0	36	64
Kunta (N=86)	12	56	33
Kuntayhtymä (N=15)	13	33	53
Kunnallinen osakeyhtiö (N=11)	9	45	45
Seurakunta (N=7)	0	71	29
Muu, mikä? (N=45)	7	44	49

**Huom!** Ei tilastollisesti merkitseviä eroja; jakaumien erot edustavat vastausjoukkoa, eivät perusjoukkoa.

# Yhteenveto ja johtopäätöksiä

# HANKINTOJEN INNOVATIIVISUUDEN JA KESTÄVYYDEN TILA SUOMESSA 2020

45%

UUSIA ELEMENTTEJÄ  
TILAAJALLE



5%

TÄYSIN UUSIA ELEMENTTEJÄ  
TILAAJALLE JA SAMALLA UUSIA  
TAI OLENNAISIA PARANNUKSIA  
MÄRKKINOILLE



9%

UUSIA HANKINTAMENETTELYJÄ  
JA TOIMINTAMALLEJÄ

57%

57% :SSA INNOVATIIVISISTA HANKINNOISTA  
KÄYTY TEKNISTÄ /  
MÄRKKINAVUOROPUHELUA



30%

:SSA  
HANKINTOJA

KESTÄVYYSTAVOITTEITA/  
KRITEEREJÄ



56%

HANKITUN TUOTTEEN/PALVELUN  
UUTUUS TILAAJALLE YLEISINTÄ  
TAVARAHANKINNOISSA



73%

INNOVATIIVISA HANKINTOJA  
TEHNEISTÄ ARVUI:

LAATU & VAIKUTUS-  
TAVOITTEIDEN  
SAAVUTTAMINEN PARANTUI

# Yhteenveto keskeisimmistä tuloksista

- Innovatiivisten hankintojen osuus kyselyn vastausjoukossa vaihtelee käytetyn määritelmän mukaan
  - Hankittu ratkaisu uusi markkinoilla 5 % hankinnoista
  - Hankittu ratkaisu uusi tilaajalle 45 % hankinnoista
  - Käytetty uutta hankintamenettelyä 9 % hankinnoista
- Hankitun tuotteen/palvelun uutuus tilaajalle yleisintä tavarahankinnoissa ja palveluhankinnoissa, vähäisintä rakennusurakoissa.
- Teknisen ja/tai markkinavuoropuhelun käyminen hankinnan valmisteluvaiheessa on yleistä hankinnoissa, joissa hankittu tuote/palvelu on tilaajalle uusi (57%)
- Kestävyystavoitteita tai -kriteereitä sisältää 30 % kaikista hankinnoista (otoksen perusteella vaihteluväli 95 % todennäköisyydellä 24 - 36 %)
  - Kestävyystavoitteiden ja -kriteerien käyttö on yleisempää hankinnoissa, joissa hankittu tuote/palvelu on tilaajalle uusi (muihin hankintoihin verrattuna).
- Toteutetuilla innovatiivisilla hankinnoilla (uusi ratkaisu/hankintamalli tilaajalle) arvioidaan olevan myönteinen vaikutus erityisesti hankintaorganisaation palveluiden laatuun ja toiminnalle asetettujen tavoitteiden saavuttamiseen.

# Johtopäätöksiä innovatiivisten hankintojen mittaamisesta

- Julkisia hankintoja toteuttaville tahoille suunnatulla kyselyllä saadaan tietoa hankinnan lopputuloksen eli hankitun tuotteen tai palvelun uutuudesta ja vaikutuksista hankintayksikön kannalta.
- Samalla tällainen kysely tarjoaa mahdollisuuden kartoittaa laajemmin innovatiivisten ratkaisujen hankintaan liittyviä tekijöitä. Vastaavaa tietoa on muilla keinoin kuin kyselytutkimuksella vaikeaa, ellei mahdotonta kerätä laajasti.
- Innovatiivisia/kestäviä hankintoja kartoittavissa kyselytutkimuksissa on kuitenkin haasteita:
  - Kyselyn kohdentaminen hankinnan tuntevalle vastaajalle, yhteystietojen puute, otantaan liittyvät haasteet (ks. dia 56–57)
  - Vastausprosentti jää yleisesti sähköpostikyselyissä yleisesti noin 10 %:een
  - Täsmällisten prosenttiosuuksien saavuttaminen vaatisi huomattavan määrän resursseja vastausprosentin kasvattamiseksi esim. täydentävillä puhelinhaastatteluilla
- Kehitettäessä innovatiivisten ja kestävien julkisten hankintojen mittaamista ja seuranta on syytä kehittää tiedonsaantia hankintaprosessin eri vaiheista hankinnan suunnittelusta kilpailutuksen ja hankintapäätöksen kautta sopimuksen toteutukseen ja edelleen vaikutusten ja vaikuttavuuden arviointiin.
  - Erilaisten datalähteiden (esim. hankintoja toteuttaville hankintayksiköille ja toimittajayrityksille suunnatut kyselyt, hankintailmoitusdata, ostolaskudata, olemassa olevat tietokannat) ja menetelmien hyödyntäminen.

# Liite 1: Kyselyn otos ja toteutus



# Perusjoukon muodostaminen

- HILMAsta api-rajapinnan kautta poimittu otos hankintailmoituksista ajalta 1/2020-6/2020: sisälsi hiukan yli 12 000 riviä hankintailmoitusdataa
  - Joukossa tietopyyntöjä, jälki-ilmoituksia, korjausilmoituksia, ilmoitusten duplikaatteja yms.
  - Aineisto rajattiin vain **hankintailmoituksiin** ja siitä poistettiin tuplailmoitukset ja samaan ilmoitukseen liittyvät korjausilmoitukset sekä yksityisten yritysten ja maatilojen hankintailmoitukset (koronatukea / muuta julkista tukea saaneita).
- Lopullinen aineisto **6127 hankintailmoitusta** puolen vuoden ajalta.

# Yhteystiedot kyselyn lähettämiseksi

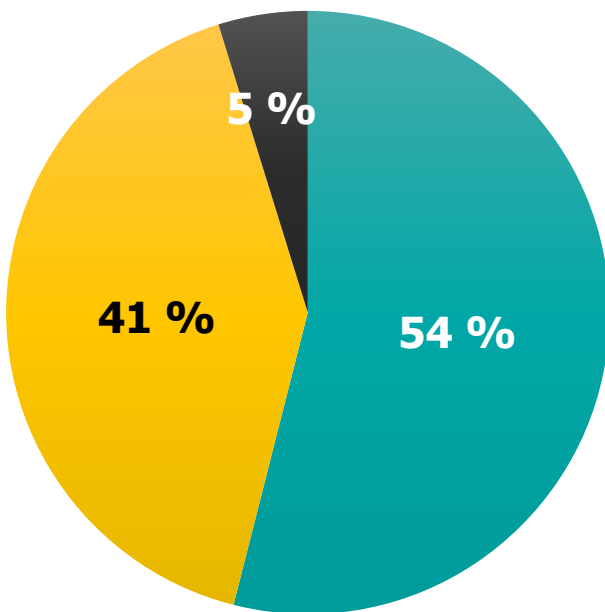
- Hilma-otoksen hankintailmoitusten yhteystiedoista poimittuja sähköposti-osoitteita yhteensä 2172 kpl
  - Yhteen sähköpostiosoitteeseen liittyviä hankintailmoituksia on 1172 kpl
  - Vastaajien saavuttamisen kannalta haasteellinen ryhmä olivat osoitteet, joihin liittyy 2 tai useampi hankintailmoitus aineistossa 1000 kpl, joista
    - Osoitteita, joihin liittyy 2–9 hankintailmoitusta on aineistossa 896 kpl (sis. 3205 ilmoitusta)
    - Osoitteita, joihin liittyy 10 tai enemmän ilmoitusta on 104 kpl (sis. 1750 ilmoitusta)
    - Näistä 46 (44%) on henkilöosoitteita, loput yhteiskäyttöosoitteita (hankinnat@kaupunki.fi)

# Otanta

- Kaksi otosta:
  - Kokonaisotanta niiden 1172 hankinnan osalta, jotka kohdistuivat 1172 sähköpostiosoitteeseen (1 hankinta/sähköpostiosoite)
  - Satunnaisotanta niiden 4955 hankinnan osalta, jotka kohdistuivat 1000 sähköpostiosoitteeseen
    - 1000 hankinnan satunnaisotanta (sähköpostiosoitteittain ositettuna 1 satunnaisesti valikoitunut hankinta/1 sähköpostiosoite)
    - Otantamenetelmä maksimoi vastausten määrän (suhteessa sähköpostiosoitteiden määrään). Niillä hankintailmoituksilla, jotka linkittyvät sähköpostiosoitteeseen, johon kohdentuu useampi hankintailmoitus, on pienempi todennäköisyys sisältyä otokseen verrattuna hankintailmoituksiin, jotka linkittyvät sähköpostiosoitteeseen, johon kohdentuu pienempi määrä hankintoja. Tämä saattaa lisätä pienempien/vähemmän hankintoja toteuttavien hankintayksiköiden hankintailmoitusten osuutta otoksessa.

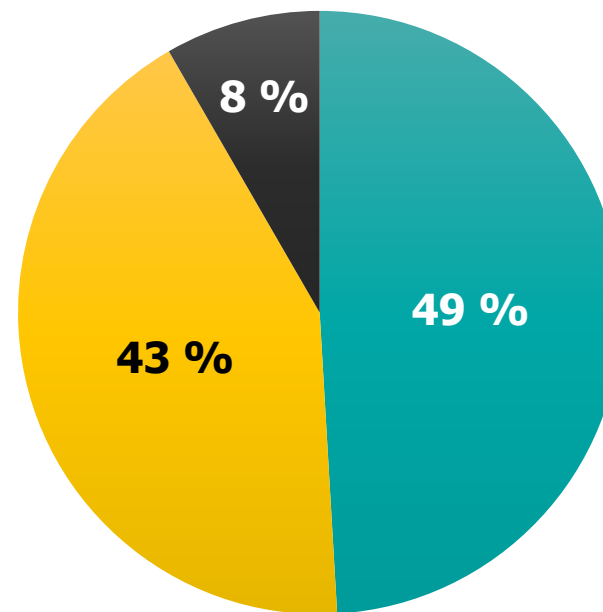
# Osoitteiden jakautuminen niihin liittyvien ilmoitusten lkm mukaan – kyselyn perusjoukko vs. vastaajajoukko

## Perusjoukko



■ 1 ■ 2 - 9 ■ 10 -

## Kyselyyn vastanneet



■ 1 ■ 2 - 9 ■ 10 -

# Vastaajien saavuttamisen haasteen ratkaiseminen: erot vuosina 2018 ja 2020 toteutettujen kyselyiden välillä

- 2018-kyselyssä vastaajille näkyi alasetovalikko, josta valittiin kyselyn kohteena oleva hankinta.
  - Ohjeistettiin valitsemaan innovatiivinen hankinta jos liittyi useampia hankintoja.
- 2020-kyselyssä vastaajia pyydettiin vastaamaan etukäteen satunnaisesti valitun hankinnan osalta kyselyyn (jos useampi hankinta)
  - Kyselyn lopuksi avautui mahdollisuus vastata kyselyyn toisen samaan osoitteeseen liittyvän hankinnan osalta.
- Tässä raportissa on käytetty ainoastaan satunnaisesti valikoituneita vastauksia.

Alla olevassa listassa on tammi-kesäkuussa 2018 Hilma-ilmoituskanavalla julkaistu hankintailmoitus, jonka yhteystiedoissa teidät on nimetty yhteyshenkilöksi. Vastatkaa kyselyyn kyseisen hankinnan osalta.

Jos olette olleet yhteyshenkilönä useammassa tammi-kesäkuussa 2018 julkaistussa hankintailmoituksessa niin valitkaa listasta se hankinta, jonka osalta vastaatte innovatiivisia ja kestäviä julkisia hankintoja koskevaan kyselyyn. Valitkaa hankinta, joka täyttää parhaiten yhden tai useita seuraavista kriteereistä: tuote tai palvelu on uusi, hankintaan sisältyy kehitystyötä tai hankintaprosessissa sovellettiin uutta lähestymistapaa.

## 1) Hankinta, jonka osalta vastaan innovatiivisia ja kestäviä julkisia hankintoja koskevaan kyselyyn:

Valitse...  ▼

## Innovatiiviset ja kestävät julkiset hankinnat Suomessa 2020

Tällä kyselyllä selvitetään innovatiivisten ratkaisujen ja palveluiden yleisyyttä sekä kestävyystavoitteiden ja -kriteerien huomiointia julkisissa hankinnoissa. Kyselyyn vastaamalla autat kehittämään julkisten hankintojen seuranta- ja mittauskannan kansallisella tasolla. Vastaukset käsitellään luottamuksellisesti ja niin, että tuloksia raportoidessa ei voida identifioida yksittäisiä vastauksia eikä vastaajia.

Teidät on nimetty yhteyshenkilöksi tammi-kesäkuussa 2020 Hilma-ilmoituskanavalla julkaistussa hankintailmoituksessa:

.

Vastatkaa kyselyyn kyseisen hankinnan osalta.



Alla on listattu muut tammi-kesäkuussa 2020 Hilma-palvelussa julkaistut hankintailmoitukset, joissa olette olleet yhteyshenkilönä.

Halutessanne voitte vastata kyselyyn myös toisen, parhaiten seuraavat kriteerit (yhden tai useamman) täyttävän hankinnan osalta: tuote tai palvelu on uusi / hankintaan sisältyy kehitystyötä / hankintaprosessissa sovellettiin uutta lähestymistapaa. Valitkaa kyseinen hankinta listalta ja painakaa tämän jälkeen "Seuraava", joka käynnistää uuden kyselyn valitsemanne hankinnan osalta.

Jos ette halua vastata kyselyyn toisen hankinnan osalta, valitkaa ainoastaan "Seuraava".

## 26) Hankinta, jonka osalta haluan vastata innovatiivisia ja kestäviä julkisia hankintoja koskevaan kyselyyn:

