



ROHKEASTI MUKAAN JULKISIIN HANKINTOIHIN

Vinkkejä ja käytännön
esimerkkejä pk-yrityksille

Päivi Töyli, Leena Viitaharju,
Sari Väänänen, Anu Arolaakso,
Leena Erälinna, Merja Lähdesmäki
ja Marja Enbuska



ROHKEASTI MUKAAN JULKISIIN HANKINTOIHIN

Vinkkejä ja käytännön esimerkkejä pk-yrityksille

Päivi Töyli, Leena Viitaharju, Sari Väänänen,
Anu Arolaakso, Leena Erälinna,
Merja Lähdesmäki ja Marja Enbuska

2022



Euroopan maaseudun
kehittämisen maatalousrahasto:
Eurooppa investoi maaseutualueisiin



MAASEUTU.FI



Elinkeino-, liikenne- ja
ympäristökeskus



TURUN
YLIOPISTO



SAVON KOULUTUSKUNTAYHTYMÄ



HELSINGIN YLIOPISTO
RURALIA-INSTITUUTTI

JULKAISIJA Helsingin yliopisto
Ruralia-instituutti

**ULKOASU JA
TAITTO** Jaana Huhtala

ISBN 978-951-51-7337-9 (pdf)

SISÄLLYS

TIIVISTELMÄ	5
ABSTRACT	6
SAMMANDRAG	7
1 JULKISET HANKINNAT – MISTÄ ON KYSE?	9
2 MAHDOLLISUUS VAIKUTTAÄ – OSALLISTU MARKKINAVUOROPUHELUUN	11
3 VASTUULLISET JULKISET HANKINNAT	13
3.1 Hankintojen sosiaaliset näkökohdat	13
3.2 Hankintojen ympäristönäkökohdat	15
4 VINKKEJÄ JA KÄYTÄNNÖN ESIMERKKEJÄ ONNISTUMISISTA	17
4.1 Ruokahankinnat	17
4.1.1 Innovatiivinen hankintakumppanuus – opettavainen kokemus	19
4.1.2 Dynaamisella hankintajärjestelmällä vauhtia paikallisten tuotteiden hankintaan	20
4.1.3 Sisäinen hankintaryhmä tukkukilpailutukseen	21
4.1.4 Paikallista ruokaa kuntalaisten lautasille pienhankintamenetelmän avulla	22
4.2 Kuljetushankinnat	23
4.2.1 Elintarvikekuljetukset ja niiden yhdistely muihin kuljetuksiin	26
4.2.2 Ruokakuljetusten vaatimuksista - esimerkkinä Mikkeli	29
4.2.3 Paikallisia hankintoja sopivasti yhdistellen – esimerkkinä Lapinjärvi	30
4.3 Bioenergiահankinnat	31
4.3.1 Lämpöyrittäjyysratkaisut Kangasalalla	33
4.3.2 Kunnan, yritysten ja kuntalaisten yhteisyritys – Jämijärven Lämpö Oy	33
4.4 Ympäristöhankinnat	34
4.4.1 Kestävät viherhankinnat	37
4.4.2 Vieraskasvien hallinta	38
5 MAHVA-HANKKEEN TOIMINTAA	40
6 KESKEISET KÄSITTEET JULKISIIN HANKINTOIHIN LIITTYEN	41
7 LISÄTIETOJA HANKINNOISTA	47
LÄHTEET JA KIRJALLISUUS	48

TIIVISTELMÄ

Julkisilla hankinnoilla ja niiden kautta toteutetuilla palveluilla on merkittävä välillinen ja välitön vaikutus alueiden talouteen ja elinvoimaisuuteen. On arvioitu, että julkisten hankintojen kokonaisarvo oli Suomessa vuonna 2018 noin 47 miljardia euroa, joten sillä on vaikutusta mistä ja miten hankintoja tehdään.

Tässä oppaassa rohkaistaan pk-yrityksiä yhteistyöhön julkisten hankkijoiden kanssa avaamalla, miten julkisia hankintoja tehdään, miten yritys voi olla aktiivisena toimijana prosessissa ja millaisia asioita on hyvä huomioida jo etukäteen.

Oppaassa keskitytään erityisesti maaseudun elinvoimaisuuden näkökulmasta keskeisiin toimialoihin: ruokahankinnat, kuljetushankinnat, bio-energiահankinnat ja ympäristöhankinnat. Näillä toimialoilla on runsaasti paikallisia pk-yrityksiä, jotka omalla toiminnallaan tukevat alueiden taloutta. Teemoihin liittyvät vinkit ja onnistuneet esimerkit avaavat käytännönläheisesti, miten asioita on viety eteenpäin eri puolilla Suomea.

Hankkijoiden ja tarjoajien yhteistyön ja osaamisen lisäämisessä on tärkeä rooli markkinavuoropuhelulla, jonka kautta selviää millaisille tuotteille ja palveluille on tarvetta ostajan näkökulmasta sekä millaisia tuotteita ja palveluita yrityksillä on tarjolla. Lisäksi markkinavuoropuhelu avaa mahdollisuuksia uusille avauksille ja yhteistyölle pidemmällä tähtäimellä.

Opas on tuotettu valtakunnallisessa Maaseudun toimijoiden hankintaosaamisen vahvaksi -hankkeessa (2018-2022), jota on rahoitettu Manner-Suomen maaseutuohjelman kehittämisohjelmasta.

ABSTRACT

Public procurement and the services provided through it have a significant direct and indirect impact on the economy and vitality of regions. The total value of public procurement in Finland in 2018 has been estimated at approximately EUR 47 billion, which means where and how procurement processes are carried out are important.

This guide encourages small and medium-sized businesses to engage in cooperation with public procurers by describing how public procurement is carried out, how a single business can play an active role in the process, and what should be addressed beforehand.

This guide focuses on procurement in key sectors considering the vitality of rural areas: food, transport, bioenergy and the environment. Many local SMEs operate in these sectors, supporting regional economies through their activities. Tips and successful examples related to these themes offer practical information on how processes have been advanced across Finland.

Market dialogue plays an important role in increasing cooperation and competence between buyers and suppliers to identify what products and services are in demand among buyers, and what products and services are available. In addition, market dialogue opens long-term opportunities for new transactions and partnerships.

This guide was written during the “Maaseudun toimijoiden hankintaosaaminen vahvaksi” (Enhancing procurement competence in rural areas) project (2018–2022) funded through the Rural Development Programme for Mainland Finland.

SAMMANDRAG

Offentliga upphandlingar och de tjänster som genomförs genom dem har en betydande direkt och indirekt inverkan på ekonomin och livskraften i regionerna. Det har uppskattats att det totala värdet på offentliga upphandlingar i Finland år 2018 uppgick till cirka 47 miljarder euro, vilket innebär att det är av betydelse varifrån och hur upphandlingarna görs.

I denna guide uppmuntras små och medelstora företag till samarbete med offentliga upphandlare genom att förklara hur offentliga upphandlingar görs, hur ett företag kan vara en aktiv aktör i processen och vad som bör beaktas redan på förhand.

I guiden ligger fokus på de verksamhetsområden som är viktiga i synnerhet med tanke på landsbygdens livskraft: upphandlingar som gäller livsmedel, transport, bioenergi och miljö. Inom dessa verksamhetsområden finns det många lokala små och medelstora företag som genom sin egen verksamhet bistår ekonomin i regionerna. Tips som hänför sig till teman och exempel på framgångar visar på ett praktiskt sätt hur frågor har främjats på olika håll i Finland.

En viktig roll i att öka samarbetet mellan och kompetensen hos upphandlare och anbudsgivare spelas av markandsdialogen, genom vilken det blir klart för hurdana produkter och tjänster det finns ett behov ur köparens synpunkt samt hurdana produkter och tjänster som företagen tillhandahåller. Dessutom skapar markandsdialogen möjligheter för nya utspel och samarbete på längre sikt.

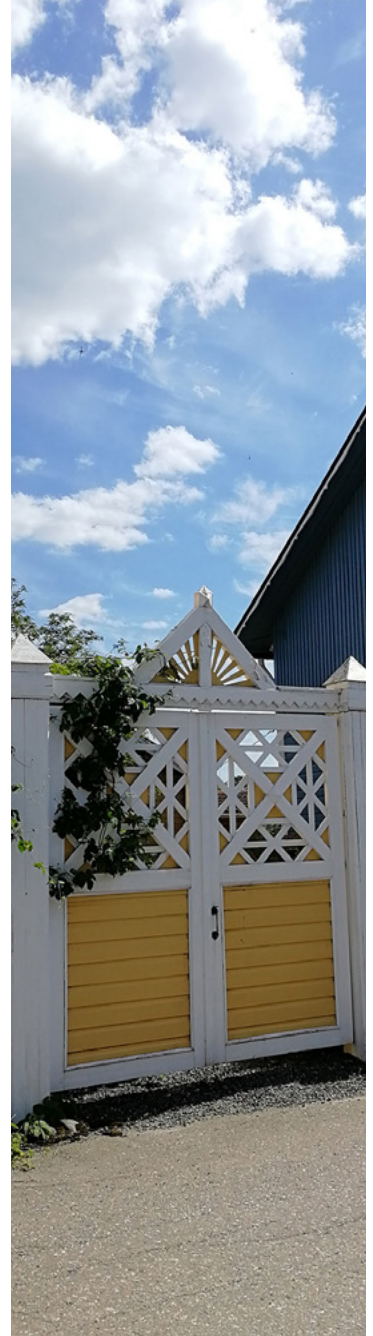
Guiden har utarbetats i det riksomfattande projektet "Maaseudun toimijoiden hankintaosaaminen vahvaksi" (Starkare upphandlingskompetens på landsbygden, 2018-2022). Projektet fått finansiering ur programmet för utveckling av landsbygden i Fastlandsfinland.

1 JULKISET HANKINNAT – MISTÄ ON KYSE?

Voisiko yritykseni tehdä yhteistyötä kunnan kanssa? Millaisia asioita minun pitäisi ottaa huomioon jo ennakoon? Asia kiinnostaisi, mutta miten lähteä liikkeelle. Tässä oppaassa kerrotaan, miten julkisia hankintoja tehdään, miten yritys voi olla aktiivisena toimijana prosessissa ja mitä on hyvä huomioida jo etukäteen. Oppaassa keskitytään julkisiin hankintoihin avaamalla käytännön esimerkkejä neljän eri teeman näkökulmasta: ruokahankinnat, kuljetushankinnat, bioenergiահankinnat ja ympäristöhankinnat.

Julkisten hankintojen kokonaisarvo vuonna 2018 tehdyn tarkastelun perusteella oli noin 47 miljardia euroa (Merisalo, ym., 2021). Summa on merkittävä ja onkin tärkeää, että julkisten palveluiden toteuttamisessa huomioidaan niiden välillinen ja välitön vaikutus alueiden talouteen ja elinvoimaisuuteen. Yhtenä haasteena on, että suomalaisia julkisia hankintoja hankaloittaa kilpailun puute, sillä yli puolessa hankinnoista on vain joko nolla, yksi tai kaksi tarjoajaa. Asiasta tarkemmin Kilpailun esteet julkisissa hankinnoissa -webinaarissa: <https://maaseudunhankinnat.fi/webinaarissa-avattiin-kilpailun-esteita-julkisissa-hankinnoissa/>. Hankkijoiden ja tarjoajien osaamisen lisääminen ja markkinavuoropuhelun käyminen voisivat lisätä kilpailua, mikä olisi hyödyllistä kaikkien osapuolien näkökulmasta.

Julkisiin hankintoihin käytettävien varojen yhteiskunnallista vaikuttavuutta ja julkisen talouden kestävyttä edistetään Hankinta-Suomi -toimenpideohjelman kautta: <https://vm.fi/hankinta-suomi>. Siihen liittyen on laadittu kansallinen julkisten hankintojen strategia, jossa asioita viedään eteenpäin kahdeksan kehittämisen osa-alueen kautta. Näihin osa-alueisiin kuuluvat muun muassa taloudellinen, sosiaalinen ja ekologinen kestävyys, toimivat hankinnat ja innovaatiot. Kestävyyden kolmeen näkökulmaan liittyy muun muassa yhteiskuntavastuullinen julkinen talous, yksityisen ja kolmannen sektorin yhteistyö sekä kestävä ruokajärjestelmän edistä-



minen. Toimivien hankintojen yhteydessä tavoitteena on, että julkiset hankinnat ovat houkuttelevia erilaisille tarjoajille ja hankintoja suunnitellaan tarvelähtöisesti ja osallistavasti loppukäyttäjää kuunnellen. Innovaatioiden avulla voidaan löytää uusia ratkaisuja esimerkiksi hiilijalanjäljen pienentämiseen, kiertotalouden edistämiseen ja työllisyystavoitteiden toteuttamiseen. Yrityksille nämä innovatiiviset hankinnat voivat antaa referenssejä ja mahdollisuuksia kasvuun.

Hankintalaissa on mainittu, että ”Hankinnat on toteutettava tarkoituksenmukaisina kokonaisuuksina. Hankinnat on pyrittävä järjestämään siten, että pienet ja keskisuuret yritykset ja muut yhteisöt pääsevät tasapuolisesti muiden tarjoajien kanssa osallistumaan tarjouskilpailuihin.” (Finlex 1397/2016). Jotta tähän lakiin kirjattuun asiaan voidaan vastata, vaatii se hankintaosaamisen lisääntymistä sekä ostajien että tarjoajien puolella sekä ennen kaikkea toisiinsa tutustumista sekä hyvien käytäntöjen kokeilemistä ja etsimistä. Näihin on viitattu myös Marinin hallitusohjelmassa (2019), jossa todetaan: ”vauhditetaan kestäviä ja innovatiivisia hankintoja koskevien hyvien käytäntöjen yleistymistä”. Lisäksi todetaan, että laadullisten kriteerien huomioimiseen tulee kiinnittää huomiota ja siihen, että kokonaistaloudellisuudessa on painotus hinta-laatusuhteeseen ja kokonaiskustannuksiin.

Hankintalaki kannustaa myös markkinavuoropuhelun käymiseen. Markkinavuoropuhelu on keino, jonka kautta voidaan selvittää, millaisille tuotteille ja palveluille on tarvetta ostajan näkökulmasta, millaisia tuotteita ja palveluita on tarjolla sekä miten yhteistyötä yritysten ja hankintayksiköiden välillä voidaan kehittää pitkällä tähtäimellä. Tästä onkin tarkemmin seuraavassa luvussa. Kestävyyden kolme ulottuvuutta (ekologinen, sosiaalinen ja taloudellinen) ovat osa vastuullista toimintaa, joka huomioidaan hankinnoissa. Näihin liittyviä kriteereitä esitellään luvussa 3. Neljän maaseutuun läheisesti liittyvän teeman (ruoka-, kuljetus-, bioenergia- ja ympäristöhankinnat) hankintaesimerkkeihin syvennytään luvussa 4. Lopusta löytyy vielä listaus käsitteistä, jotka liittyvät hankinta-asioihin kiinteästi.

2 MAHDOLLISUUS VAIKUTTAÄ – OSALLISTU MARKKINA-VUOROPUHELUUN

Markkinavuoropuhelu on yksinkertaisimmillaan ostajan ja tarjoajan välistä keskustelua, jonka tarkoituksena on tutustua toisiinsa sekä kertoa puolin ja toisinpillaisia tuotteita tai palveluita toivotaan tai voidaan tarjota. Markkinavuoropuhelu on myös hankintaprosessiin liittyvä kokonaisuus, johon yrittäjäkiri voi aktivoida hankkijaa.

Ennen varsinaisen hankinnan aloittamista (tarjouspyynnön julkaisemista, kilpailutuksen aloittamista) hankkijat/hankintayksiköt voivat tehdä markkinakartoitusta ja käydä markkinavuoropuhelua toimittajien kanssa. Näiden tavoitteena on, että hankintayksikkö saa käsityksen esimerkiksi siitä millainen markkinatilanne suunnitellun hankinnan alalla on sekä millaisia toimittajia ja palveluita olisi mahdollista saada. Keskeistä on vastavuoroinen keskustelu eli toimittajat voivat kuulla, millaisia odotuksia hankintayksiköllä on tulevaan hankintaan liittyen ja toisaalta hankintayksikkö kuulee, että onko suunniteltu hankinta ja siihen ajatellut kriteerit sellaisia, että markkinat pystyvät niihin vastaamaan.

Markkinavuoropuhelutilaisuuksia voidaan järjestää monin eri tavoin:

- avoimia, tiedotusluonteisia tilaisuuksia, joissa kerrotaan tulevasta hankinnasta
- keskustelutilaisuuksia yksittellen tai yhdessä useamman toimittajan ja hankintayksikön välillä
- lähettää alustava tarjouspyyntö tai siihen liittyviä kriteereitä kommentoitavaksi toimittajille

Yrityksen on hyvä muistaa, että hankkijalla, kilpailutuksen laatijalla, ei välttämättä ole tietoa alueellisesta tarjonnasta ja siihen liittyvistä asioista, joten markkinavuoropuhelu on yritykselle hyvä mahdollisuus nostaa esiin olemassa olevia tuotteita tai palveluita, joita voitaisiin tarjota, jos vain hankkija osaa huomioida. Koska yhtenä tavoitteena on, että tarjouspyyntöön osataan laittaa mittakaavaltaan sopivat kriteerit tuotteeseen liittyen, niin esimerkiksi kuljetuksissa kalustoon liittyvä kriteeristö tai kuljetusreitit on hyvä keskustella läpi.



Yritys voi myös kysyä ja ehdottaa, millainen [hankintamenettely](#) sopisi kyseiseen hankinnan toteuttamiseen. Keskustelun aikana on myös hyvä pohtia, että onko syytä muodostaa jonkinlaisia yhteenliittymiä (erityisesti pienempien yritysten kesken), jotta pystytään vastaamaan hankkijan odotuksiin. Näin on tehty esimerkiksi Etelä-Karjalassa, jossa yhden leipomon (ei omistanut viipalointikoneita) leivät viipaloitiin toisen leipomon koneella.

HILMA (hankintailmoitukset.fi) -palvelussa markkinavuoropuhelutilaisuuteen voidaan kutsua tietopyyntö -ilmoituksen kautta tai hankintayksiköt voivat ilmoittaa asiasta esimerkiksi kunnan nettisivuilla. Ennakkotietoa jaetaan myös valtakunnan kattavasti Hankintakalenterissa <https://hankintakalenteri.fi/>. Moni kunta pitää myös omilla sivuillaan hankintakalenteria.

Pienelle yritykselle myös [pienhankintoina](#) toteutettavat palveluiden tai tuotteiden ostot voivat olla taloudellisesti merkittävä ja hyvä mahdollisuus. Useimmiten myös pienhankinnat kilpailutetaan, mutta niitä eivät koske kaikki samat lainsäädännöt kuin mitkä varsinaisia hankintoja koskee. Pienhankinnoista ilmoitetaan esimerkiksi sivulla <https://pienhankintapalvelu.fi/> ja hankkijat voivat lähettää myös suoraan sähköpostilla tarjouspyyntöjä. Tämän vuoksi on tärkeää, että alueelliset yritykset löytyvät vaivattomasti esimerkiksi alueen yrityspalveluiden sivuilta tai ovat muuten olleet yhteyksissä ja tehneet itseään näkyväksi potentiaalisille hankkijoille.

Hankintoihin liittyvissä asioissa auttavat muun muassa Suomen Yrittäjien hankintaneuvonta (neuvonnan saamiseksi ei tarvitse olla Suomen Yrittäjien jäsen), kuntien ja alueellisten kehitysyhtiöiden elinkeinoasiamiehet ja ProAgrioiden yritysneuvojat. Nämä ja maaseudun kehittämistoimintaa tekevät tahot järjestävät myös hankintoihin liittyviä tilaisuuksia ja koulutuksia. Vinkkejä markkinavuoropuhelun käymiseen annettiin Hämeessä toteutetussa webinaarissa: <https://maaseudunhankinnat.fi/puhetta-markkinavuoropuhelusta-hameessa/>



**Tee yrityksesi
näkyväksi,
ole aktiivinen ja
pidä yhteyttä
hankkijoihin,
osallistu
markkina-
vuoropuheluihin
ja perehdy
tarjouksen
tekemiseen!**

3 VASTUULLISET JULKISET HANKINNAT

Julkisten hankintojen tulee olla läpinäkyvää ja suunniteltua. Hankintalain tarkoituksena on tehostaa julkisten varojen käyttöä, mutta myös edistää kestäviä hankintoja. Hankintoja tulee toteuttaa paitsi mahdollisimman taloudellisesti ja laadukkaasti, mutta myös huomioiden ympäristö- ja sosiaaliset näkökohdat. Vastuullisia julkisia hankintoja tehdään siis ottamalla huomioon niin ekologiaa, sosiaalisia kuin taloudellisia näkökohtia. Hankinnoissa voidaan soveltaa sellaisia valintaperusteita tai ehtoja, jotka takaavat esimerkiksi ympäristön kannalta kestävämmät valinnat, edistävät kiertotaloutta, helpottavat heikossa työmarkkina-asemassa olevien työllistymistä tai tukevat ihmisoikeuksien toteutumista ja ovat hinta-laatu -suhteeltaan paras ratkaisu.

Miksi yritysten olisi tärkeää tuoda vastuullisuusasioita esille toiminnassaan ja ulkoisessa viestinnässään? Viime vuosina läpinäkyvyyden vaatimus yritysten toiminnassa on tullut yhä merkittävämmäksi. Perusoletus yhteiskunnassamme on, että yritys toimii olemassa olevien sääntöjen ja lakien mukaan, mutta tärkeää olisi huomioda vastuullisuustoimet, jotka ylittävät perustason. Yritys saattaa tehdä paljon sellaisia asioita, joita se ei välttämättä miellä erityisesti vastuullisuuden alle luettavaksi, mutta lähemmässä tarkastelussa näin kuitenkin on. Yritysten olisi hyvä tuoda esiin avoimesti verkkosivuilla kokemuksen kautta syntyneitä arvoja, toimintakäytänteitä, osaamista ja referenssejä esimerkiksi vastuullisuuteen liittyvien laatu- ja ympäristömerkkien kautta. Vastuullisuuden viestiminen auttaa yrityksen asiakkaita arvioimaan yrityksen luotettavuutta tavarantoimittajana tai palvelutuottajana ja kumppanina.

3.1 HANKINTOJEN SOSIAALISET NÄKÖKOHDAT

Sosiaalisesti vastuullisissa hankinnoissa huomioidaan laajemmin hankintojen yhteiskunnalliset vaikutukset. Hankintojen sosiaalisilla näkökohdilla varmistetaan perusoikeuksien, yhdenvertaisuuden ja syrjimättömyyden periaatteiden noudattaminen. Hankintoihin liittyvät sosiaaliset näkökohdat voivat liittyä esimerkiksi työllisyysmahdollisuuksiin (luodaan työpaikkoja esim. nuorille, iäkkäille, pitkäaikaistyöttömille ja vammaisille), tasa-arvoisiin ja turvallisiin työoloihin, harjoittelumahdollisuuksiin, eettiseen kauppaan ja Reiluun kauppaan,



Vastuullisia julkisia hankintoja tehdään ottamalla huomioon niin ekologiaa, sosiaalisia kuin taloudellisia näkökohtia.



Kuva Sirpa Piskonen



sekä ihmisoikeuksien kunnioittamiseen ja väärinkäytöksiltä suojeluun. Sosiaalisia kriteerejä arvioidaan hankintojen kilpailutuksessa.

Sosiaalisista kriteereistä julkisissa hankinnoissa käytetään yleisimmin työllistämiseen liittyviä kriteereitä. Hankinnassa voidaan edellyttää työllistämismahdollisuutta, tai yrityksen on mahdollista saada lisäpisteitä esimerkiksi työllistäessään työttömän tai osatyökykyisen tietyn ajaksi, tarjoamalla opiskelijoille työssäoppimispaikkoja tai työllistämällä kyseessä olevan kunnan alueella asuvan henkilön. Sosiaalisten kriteerien käyttöä ei aina nähdä kovin houkuttelevana vaihtoehtona, sillä usein ne saattavat vaikuttaa hankinnan suoriin kustannuksiin nostavasti. Toisaalta taas monilla kunnilla on kirjattu kuntastrategiaan tärkeiksi tavoitteiksi alueellisen elinvoiman kasvattaminen ja asukkaiden hyvinvoinnin lisääminen, joten keinoja sosiaalisten kriteerien monipuoliseen käyttöön olisi pyrittävä löytämään, sillä kerrannaisvaikutusten kautta hankkija saattaa saada kokonaistehtäviensä kannalta säästöjä. (Opas sosiaalisesti vastuullisiin julkisiin hankintoihin, 2017; Sosiaaliset näkökulmat julkisissa hankinnoissa, 2011).

Kuopiossa on luotu hankintojen sosiaalisten kriteerien toteutumista varten työllistämisehdon malli, jolla edistetään uusien työ- ja oppisopimuspaikkojen syntymistä erityisesti vaikeassa työmarkkina-asemassa oleville. Kimmokkeena sosiaalisten kriteerien hyödyntämiselle Kuopiossa ovat olleet sekä yksilön hyvinvointia edistävät että alueen taloudelliset syyt: työllistymisen kautta yksilön elämänlaatu

paranee ja samalla paikallinen elinvoima lisääntyy. Kuopion esimerkkiin voit tutustua tarkemmin webinaaritalenteen avulla: <https://maaseudunhankinnat.fi/hankintojen-sosiaaliset-kriteerit-webinaari-tyollisyyden-edistamisesta/>.

3.2 HANKINTOJEN YMPÄRISTÖNÄKÖKOHDAT

Ympäristönäkökohtien huomioimisella julkisissa hankinnoissa on suuri merkitys kestäväen kehityksen edistämisessä. Suomen tavoitteena on olla hiilineutraali vuoteen 2035 mennessä ja edistää kiertotaloutta. Ekologisesti kestävillä hankinnoilla tuetaan vähähiilisiä ja kiertotalouden mukaisia ratkaisuja. Tällöin hankittavissa tavaroissa, palveluissa tai rakennusurakoissa on pienemmät elinkaaren aikaiset ympäristövaikutukset kuin tavanomaisissa vaihtoehtoissa.

Ympäristönäkökohdat voidaan huomioida kaikissa hankintamenettelyn vaiheissa; niin hankinnan suunnittelussa, tarjoajien ja ehdokkaiden valinnassa kuin hankintasopimuksen tekemisessäkin. Ympäristönäkökohtien huomioiminen hankinnoissa on hankintayksikön harkinnassa, ellei kyse ole pakottavasta lainsäädännöstä. Hankintayksikön on suositeltavaa jo suunnitteluvaiheessa selvittää hankinnan toivotut ympäristövaikutukset ja laatia hankinnan kohteen määrittely tältä pohjalta. Hankinnan huolellisella valmistelulla on olennainen merkitys erityisesti silloin, jos hankintayksikkö haluaa sisällyttää hankintaan ympäristökriteerejä. Huolellisen valmistelun avulla saadaan selville, miten ympäristönäkökohtia voidaan ylipäättään sisällyttää yksittäiseen hankintaan.

Hankinnan kohteen määrittelyssä on mahdollista esittää ympäristönäkökohtiin liittyviä teknisiä ja toiminnallisia ominaisuuksia koskevia vaatimuksia, joiden tulee liittyä hankinnan kohteeseen ja oltava riittävän täsmällisiä. Teknistä määrittelyä on esimerkiksi hankinnan kohteelta vaadittavat ominaisuudet, kuten esimerkiksi uusiopaperin, uusiosähkön tai biokaasuauton vaatiminen. Toiminnallisella määrittelyllä kuvataan puolestaan tiettyä tavoitetasoa tai suorituskykyä, jota hankinnalta odotetaan, kuten energiatehokkuutta, kierrätettävyyttä tai esimerkiksi rakennusurakoissa sisäilmaolosuhteita.

Ympäristökriteerien käyttö myös energiahankinnoissa on yleistymässä. Hakkeen hankinnassa voidaan edellyttää tietoa puun tai hakkeen alkuperästä esimerkiksi sertifioidusta metsästä tai energiakuljetusten ajoneuvopäästökriteeristöstä. Vaatimukset eivät kuitenkaan saa rajata myyjää ulos tai toimia markkinoille tulon esteenä.

Hankkija voi edellyttää tarjoajalta ympäristömerkkiä tai kiertotalouteen liittyviä toimenpiteitä. Suomessa on käytössä monia eri ympäristömerkkejä (lisätietoja



esim. Motivan sivuilta https://www.motiva.fi/koti_ja_asuminen/kestava_kuluttaminen_ja_hankinnat/ymparistomerkit), joiden tarkoituksena on muun muassa auttaa asiakasta tekemään ympäristötietoisempia päätöksiä. Muutamia esimerkkejä:

- Euroopan ympäristömerkki kertoo puolueettomasti tuotteen tai palvelun ympäristöystävällisyydestä. Merkin myöntämiskriteerit on vahvistettu 31 tuoteryhmälle.
- Joutsenmerkki on Pohjoismaiden yhteinen ympäristömerkki. Joutsenmerkittyjen tuotteiden ja palveluiden on täytettävä tiukat ympäristövaatimukset, jotka perustuvat elinkaariajatteluun eli huomioivat tuotteiden raaka-aineet, valmistuksen, käytön sekä lopetusjoiituksen. Lisäksi vaatimuksia asetetaan laadulle, terveydelle ja turvallisuudelle. Myöntämiskriteerit on annettu 65 tuoteryhmälle.
- Suomen luonnonsuojeluliitto myöntää Ekoenergia-merkin uusiutuvista energialähteistä tuotetulle energialle. Merkin piirissä on sekä sähköä että kaukolämpöä.

ENERGIAMUODOLLA ON VÄLIÄ JULKISESSA KILPAILUSSA CASE LEIVÄN KILPAILUTUS

Leivän paistamisessa saattaa jopa puolet ilmastovaikutuksesta aiheutua leipomon energiankulutuksesta. Valmistamiseen liittyvää ilmastovaikutusta voi pienentää käyttämällä leipomossa uusiutuvaa energiaa. Tarjouspyynnössä voidaankin vaatia, että leipomon käyttämästä sähkö- ja/tai lämpöenergiasta tietty prosenttiosuus on tuotettu uusiutuvilla energialähteillä. Tilaaaja voi tarvittaessa pyytää selvityksen sähkön tai lämpöenergian alkuperästä sopimuskauden aikana. Energian käyttöön liittyvä kriteeri on sovellettavissa hin-
ta-laatusuhteen vertailuperusteena: <https://maaseudunhankinnat.fi/leipomotuotteiden-hankintaan-vaatimukseksi-leivan-paistossa-kaytetty-energiamuoto/>



4 VINKKEJÄ JA KÄYTÄNNÖN ESIMERKKEJÄ ONNISTUMISISTA

Parhaiten yritysten ja hankkijoiden välisen yhteistyön mahdollisuuksista saa kuvaa tutustumalla siihen, mitä muut ovat tehneet. Tässä luvussa esitellään valittuihin teemoihin liittyviä esimerkkejä, miten hankintoja on toteutettu ja millaisella yritysten välisellä yhteistyöllä hankkijoiden toiveisiin voidaan vastata. Neljä teemaa (ruoka-, kuljetus-, bioenergia- ja ympäristöhankinnat) valikoituivat siksi, että maaseudun pk-yrityksiä toimii näillä aloilla ja ne sijaitsevat eri puolilla Suomea, mikä edistää paikallisten hankintojen näkökulmaa. Kussakin luvussa kuvataan teeman toimintaympäristö lyhyesti.

4.1 RUOKAHANKINNAT

Suomessa on noin 2900 julkisella sektorilla toimivaa, ruokaa valmistavaa ammattikeittiötä (pl. jakelukeittiöt, joihin ruoka tulee valmistuskeittiöstä). Näissä valmistetaan yhteensä noin 350 miljoonaa ateriaa vuosittain. (Horeca-rekisteri 2021, 2021). Karkeasti arvioiden aterioiden valmistamiseen tarvitaan raaka-aineita noin 375 miljoonaa kiloa vuodessa.

Julkisia ruokapalveluita tuottavat kunnan omien ruokapalveluiden lisäksi myös kuntien omistamat in-house yhtiöt sekä yksityiset ruokapalvelutoimijat. Ravitsemussuositukset ja hygieniasäädökset ohjaavat paljon toimintaa kuntien omien erilaisten hyvinvointiohjelmien yms. ohella. Nykyisin myös hankintalain suosittelemat ympäristö- ja sosiaalisen vastuullisuuden näkökulmat ovat nousseet vahvasti esille ja näiden huomioimista voidaan vaatia myös tavarantoimittajilta. Maaseudulla toimivien elintarvikeyritysten vahvuudeksi voisi nousta ruokapalveluiden näkökulmasta tarkastellen lyhyt toimitusketju ja alueellinen hyvinvointi.

Ruokapalvelut hankkivat suuren osan elintarvikkeistaan valtakunnallisista ja alueellisista tukkuliikkeistä, koska keittiöiden takapihojen autoliikenne ja kuormien purkutyö on haluttu minimoida. Pienyrittäjän kannattaakin pyrkiä saamaan tuotteensa tukkuvalikoimaan. Tukku yhteistyöhön liittyen on kerätty vinkkejä aitojamakuja.fi -ammattikeittiö sivulle: <https://aitojamakuja.fi/ammattikeittio/>. Useat ruokapalvelut haluavat kuitenkin käyttöönsä lähialueen raaka-aineita ja ovat valmiita hankkimaan sopivia tuotteita myös suoraan paikallisilta jatkojalostajilta esi-





Kuva EkoCentria / Tero Takalo-Eskola

merkiksi sesonki- ja teemapäiviin. Pk-yrittäjien kannattaa olla aktiivisesti yhteydessä ruokapalveluihin ja tarjota omaa tuotevalikoimaansa sekä sopia esittelyaika.

Suomalaisuus tai lähiruoka eivät voi olla tarjouspyynnössä vaatimuksena. Ennen varsinaista kilpailutusta järjestettävissä markkinavuoropuheluissa yrittäjät voivat “auttaa” ruokapalvelutoimijoita tarjouspyynnön laatimisessa siten, että tuotteen laatutekijöistä löydetään kriteerit suomalaisen tai lähiruoan saamiseksi mukaan julkisiin hankintoihin. Raaka-aineisiin ja ruokatuotteisiin liittyviä laatuvaatimuksia ovat muun muassa ravintosisältö, suolapitoisuus ja luomu. Markkinavuoropuheluissa pyritään ratkaisemaan myös tuotekehitykseen, pakkauskokoon, pakkausmateriaaleihin, toimitusaikaan, saatavuuteen sekä logistiikkaan liittyviä tekijöitä.

Paikallisten lähi- ja luomutuotteiden hankinnassa voidaan käyttää menestyksekkäästi erilaisia hankintamenettelyjä. Seuraavissa alaluvuissa käydään läpi muutamia onnistuneita esimerkkejä.

4.1.1 INNOVATIIVINEN HANKINTAKUMPPANUUS – OPETTAVAINEN KOKEMUS

[Innovatiivisen hankintakumppanuuden](#) kautta Joensuun kaupungin ja Siun Soten asiakkaiden lautasille saatiin paikallinen uutuustuote. Innovatiivinen hankinta lähti liikkeelle markkinavuoropuhelusta ja mahdollisten tuotekehityskumppaneiden kartoittamisesta. Prosessi oli aikaa vievä, mutta erittäin palkitseva ja mielenkiintoinen. Samalla se tuki Polkka - Pohjois-Karjalan Tukipalvelut Oy:n strategiaa, jossa mainitaan lähialueen tuottajien tukeminen.

Markkinavuoropuhelu oli hankinnan ponnahduslauta, jonka jälkeen Polkka Oy pyysi osallistumispyynnöllä tuotekehityskumppaneita Hilman (hankintailmoitukset.fi) kautta. Tuotekehityskumppaneiden kanssa neuvoteltiin ja kolme tuotekehitykseen soveltuvaa tuotetta valittiin jatkoon. Tuotteita kehitettiin yhteistyössä ruokapalvelun ja yrittäjän kanssa kolmen kuukauden ajan, jonka jälkeen tuotetta testattiin oikeassa toimintaympäristössä. Tuotekehitysjakson jälkeen Polkka Oy teki lopullisen tarjouspyynnön, joka johti tarjouksen kautta hankintapäätökseen ja sopimukseen. Tuote (valmis kasvispihvi) saatiin ruokalistalle noin vuoden kestävässä prosessissa jälkeen.

Tarjouspyynnön vaatimusten avulla kehitettävää tuotetta saatiin ohjattua kohti lähiruokaa. Tarjouspyynnössä korostettiin, että Polkka Oy haluaa tarjota puhdasta, mahdollisimman vähän aikaa säilöttyä ja säilytettyä (valmistus, tarjoilu, kuljetus) elintarviketta. Myös testausta Joensuun alueella muun muassa Polkan keittiössä ja muutenkin tiivistä yhteistyötä painotettiin. Yrittäjän/tarjoajan tuli vastata tuotekehityksen raaka-ainekustannuksista sekä Polkan edustajan matka- ja majoituskustannuksista. Tällä haluttiin sitouttaa yritys vahvasti mukaan prosessiin.

Innovatiivista hankintakumppanuutta käytettäessä idean uutuusarvo on tärkeää. Polkka Oy halusi toteuttaa myös strategiaansa vaatimalla raaka-aineiden kotimaisuusasteen ja alkuperän ilmoittamista sekä raaka-aineiden tarkempaa jäljitettävyyttä. On myös huomattava, että ammattikeittiökäyttöön eivät sovellu automaattisesti samat tuotteet, joita käytetään kotitalouksissa muun muassa ruoanvalmistusprosessien erilaisuuden vuoksi. Tuotekehityksen avulla kotitalouksille suunnatuista tuotteista saadaan ammattikeittiökäyttöön soveltuvia tuotteita. Myös toimitusvarmuus haluttiin taata pyytämällä kuvausta ketjusta, miten tuote toimitetaan valmistuksesta keittiöille. Lisäksi yritysten yhteistyöhalukkuutta ja -kykyä arvioitiin pyytämällä kuvaus, miten tarjoaja toteuttaa yhteistyön tässä kehitysprosessissa Polkan, mahdollisesti muiden yrittäjien ja logistiikkapalveluiden osalta.



Innovaatio-kumppanuus on uusi ja toimiva tapa toteuttaa tuotekehityksen keinoin hankintaa. Se vaatii ajan lisäksi myös tahtoa ja mukaan hankinnoista tietävän asiantuntijan. Hankintaa ei tule toteuttaa liian tiukalla aikataululla, vaan suunnitelmat pitää olla pitkälle tulevaisuuteen, jotta molemmat osapuolet saavat siitä hyödyn.



Lopulliseen tarjouspyyntöön kirjattiin, että tuotteen ominaisuuksista ja käytettävyydestä (mm. hinta, koostumus, raaka-aine, tuotanto, toimitukset, pakkaukset, annoskoot ja -erät, ravitsemus, soveltuvuus eri asiakasryhmille) sai maksimissaan 40 pistettä ja tuotetestauksesta maksimissaan 60 pistettä (keittiöhenkilökunnan ja loppuasiakkaan näkemykset). Webinaaritalenne innovatiivisen hankintakumppanuuden esimerkistä: <https://maaseudunhankinnat.fi/innovatiivisuudella-paikallisuutta-ruokalistalle-webinaaritalenne/>.

4.1.2 DYNAAMISELLA HANKINTAJÄRJESTELMÄLLÄ VAUHTIA PAIKALLISTEN TUOTTEIDEN HANKINTAAN

Pohjois-Pohjanmaalla julkisia hankintapalveluja tarjoava Monetra Oulu Oy on ottanut käyttöön helmikuussa 2020 [dynaamisen hankintamenettelyn \(DPS\)](#) nimenomaan paikallisten elintarvikkeiden saatavuuden parantamiseksi. Tavoitteena on edistää lähi-, luomu- ja luonnonkeruutuotteiden matkaa pellolta julkisen sektorin ammattikeittiöiden pöytään, huomioida Pohjois-Suomen pientoimittajia ja luoda elinvoimaa alueelle.

Uudesta hankintamenettelystä kerrottiin alueen yrittäjille keskustelutilaisuudessa, jossa heräsikin paljon kysymyksiä tuottajien puolelta. Erityisesti nousi esille tarve keskustelualustalle, jonka avulla tieto tuottajien ja tilaajien välillä kulkisi paremmin. Keskustelualustan kautta yrittäjät voivat kertoa, mitä on tarjolla ja tiedottaa uutuustuotteista. Tilajaat eli keittiöt voivat puolestaan kertoa, mille tuotteille on tarvetta ja kysyntää sekä ehdottaa tuotteiden kehittämistä sopimuskauden aikana. Keskustelualustan kautta yrittäjät saavat tietoa tarvittavien tuotteiden jalostusasteesta, esimerkiksi tuleeko lihan olla raakaa vai kypsää.

Lähiruoka DPS:llä on haluttu puuttua juuri sellaisiin yksityiskohtiin, joilla voidaan parantaa kaikkien hankinnassa mukana olevien osapuolien yhteistyötä. Hankintamenettelyn avulla alueelliset pienet ja keskisuuret elintarvikeyritykset on saatu kiinnostumaan julkisen sektorin kilpailutuksista. Pohjois-Pohjanmaalla DPS-järjestelmään on saatu pk-yrityksiltä hyvin hakemuksia ja toimittajat ovat olleet innostuneita. Koko ajan avoimena olevan hankintajärjestelmän kautta tuottaja voi jättää tarjouksen omista tuotteistaan milloin tahansa. Dynaamisesta hankintajärjestelmästä on tehty webinaaritalenne: <https://maaseudunhankinnat.fi/dynaaminen-hankintamenettely-elintarvikehankintojen-edistajana/> ja lisätietoja Monetra Oulu Oy:n ja tilaajan kokemuksista dynaamisesta hankintajärjestelmästä: <https://www.monetra.fi/oulu/palvelut/hankintapalvelut/dynaaminen-hankintajarjestelma/>.



Dynaamisella hankintamenettelyllä ei haeta pelkästään tilaajien etua. Järjestelmän hienous on se, että yrittäjät voivat tarjota myös pienempiä tuote-eriä ja kohdentaa tuotteet vaikka vain oman kunnan ostajille.



4.1.3 SISÄINEN HANKINTARYHMÄ TUKKUKILPAILUTUKSEEN

Sodankylän ruokapalvelut on kehittänyt vuosien saatossa useita innovatiivisia toimintatapoja, kuinka saada paikallisia tuotteita ruokalistalle. Uusin innovaatio on tukkutuotekilpailutukseen liittyvä. Ruokapalveluiden tukkukilpailutus sisältää yleensä paljon eri tuoteryhmien tuotteita esimerkiksi hiutaleet, suurimot, jauhot, mausteet, rasvat ja pakasteet mukaan lukien myös non-food tuotteet (pehmopaperit, kertakäyttötuotteet, siivoustuotteita jne).

Sodankylän ruokapalveluiden tukkukilpailutuksen käynnistämisen aikoihin heihin otti yhteyttä pohjalainen öljynpuristamo, joka oli laajentamassa markkinoitaan foodservice-sektorille. Yritys lähetti näytteitä kylmäpuristetusta rypsiöljystä ja ruokapalvelut kiinnostuivat siitä hyvän maun ja koostumuksen vuoksi. Tämän jälkeen ruokapalvelut keskustelivat öljytuotteiden laatutekijöistä muun muassa jäljitettävyydestä, sosiaalisista vaikutuksista, rasvahappokoostumuksesta, tuotteen käyttökoulutuksesta ja käytön monipuolisuudesta. Lopulta ruokapalvelut päättivät perustaa tukkukilpailutukseen oman sisäisen ryhmän Kylmäpuristetut rypsiöljyt -nimellä. Tarjouspyyntöön kuvattiin tarjottavilta tuotteilta toivottuja laatutekijöitä. Pohjalainen öljynpuristamo vastasi tukkutuotekilpailutuksen tarjouspyyntöön kylmäpuristettujen öljyjen osalta ja tuli valituksi laatupesteytyksen perusteella. Öljytuotteet toimitetaan 3-4 kertaa vuodessa rahtitoimituksena.

Pk-yrittäjän kommentti ja kokemukset tukkukilpailutuksesta:

”Osallistuimme ensimmäiseen tukkukilpailutukseen viime syksynä. Tämän mahdollisti Sodankylän Ruokapalvelut tarjoamalla kilpailutuksessa öljyt omana sisäisenä ryhmänä. Tukkukilpailutuksessa pienen yrityksen on mahdollista pärjätä kokonaisuudella, jolloin hankinnassa arvotetaan hinnan lisäksi myös tuotteen laatua, kotimaisuutta, jäljitettävyyttä ja vastuullisuutta. Pienen yrityksen näkökulmasta ensiarvoisen tärkeitä ovat juuri Sodankylän Ruokapalveluiden kaltaiset julkisen puolen suunnannäyttäjät, jotka arvostavat lähiruokaa ja tuotteen koko arvoketjua. Vuoropuheluun pääsemiseksi julkisen puolen toimijoiden kanssa on tartuttava rohkeasti puhelimeen ja tehtävä itseään ja tuotteitaan tunnetuksi. Kysyntää on turha odottaa, jos tuotteistanne ei tiedetä. Tämä pätee erityisesti meihin pieniin yrityksiin.”



Vuoropuheluun pääsemiseksi julkisen puolen toimijoiden kanssa on tartuttava rohkeasti puhelimeen ja tehtävä itseään ja tuotteitaan tunnetuksi.





Kuva EkoCentria / Tero Takalo-Eskola

4.1.4 PAIKALLISTA RUOKAA KUNTALAISTEN LAUTASILLE PIENHANKINTAMENETELMÄN AVULLA

Kouvolan kaupungin ruokapalveluissa on tehty onnistuneesti erikoistuotteiden pienhankintakilpailutus jo useamman kerran. Lähituotantoa ja paikallista yrittäjyyttä edistävät hankinnat ovat Kouvolan kaupunginhallituksen hyväksymän hankintaohjelman mukaisia tavoitteita. Hankinnan kohteena ovat Kouvolan seudun paikallisperinteen mukaiset sesonkien, teemapäivien ja juhlapäivien erikoistuotteet.

Erikoistuotehankinta toteutetaan kynnysarvon alittavana pienhankintana avoimella menettelyllä. Kouvolan kaupungin ruokapalveluiden ja hankintayksikön sekä Kouvolan Innovation Oy:n hankinta-asiamiehen mukaan markkinavuoropuhelulla on kilpailutuksessa merkittävä rooli.

Tuotteiden valintaperusteena on ollut soveltuvuus ruokapalvelun tarpeisiin ja myös hinta. Tuotteiden tarjoajalla on ollut mahdollisuus tarjota myös omavalintaisia tuotteita. Näin on löydetty uusia paikallisia tuotteita ja yhteistyökumppaneita. Tarjottujen tuotteiden soveltuvuutta arvioidaan kokeilemalla niitä ruokapalvelun tuotannossa. Mahdolliset reklamaatiot käsitellään välittömästi.

Ruokapalvelut ovat olleet tyytyväisiä erikoistuotteiden hankintamenettelyyn. Tällä hetkellä hankitaan 11 eri tuotetta seitsemältä paikalliselta toimittajalta. Osa

tuotteista on luomua ja ruokalistalle on vaihdettu muun muassa riisin tilalle paikallisesti tuotettu kaurahelmi. Erikoistuotteiden pienhankintakilpailutuksessa toimittajien kanssa tehdään sopimus aina vuodeksi kerrallaan. Jokaisen toimittajan kanssa käydään läpi tilauksiin ja toimituksiin liittyvät asiat uuden hankintakauden alkaessa.

Lisätietoa Kouvolan alueen pienhankinnoista: <https://kinno.fi/wp/wp-content/uploads/kouvolan-hankinta-asiamiespalvelun-uutiskirje-3-2020.pdf>.

4.2 KULJETUSHANKINNAT

Julkiset tahot hankkivat merkittäviä määriä henkilö- ja tavarakuljetuksia. Tässä kokonaisuudessa keskitytään tavarakuljetuksiin ja erityisesti ruokaan liittyviin kuljetuksiin. Kuljetuspalveluihin liittyen Laki ajoneuvo- ja liikennepalveluhankintojen ympäristö- ja energiatehokkuusvaatimuksista velvoittaa hankintayksiköitä hankkimaan tietyissä palveluissa vähäpäästöisillä ja päästöttömillä käyttövoimilla toimivia ajoneuvoja.



KULJETUS

Motivan sivuilta löytyy ympäristökriteerejä tavarankuljetus- ja henkilöliikennepalveluihin sekä kalustoihin liittyen. Huomioi kuitenkin näitä oppaita hyödyntäessäsi edellä mainittu lainsäädännön muutos 2021, jota ei oppaissa ole vielä huomioitu.

- Opas tavarankuljetuspalveluiden hankintaan – Suosituksia vaati muksiksi ja vertailukriteereiksi: https://www.motiva.fi/julkinen_sektori/kestavat_julkiset_hankinnat/tietopankki/kuljetuspalvelut/ymparistokriteerit.
- Henkilökuljetukset – Ohje ympäristökriteereistä julkisissa hankinnoissa: https://www.motiva.fi/julkinen_sektori/kestavat_julkiset_hankinnat/tietopankki/kuljetuspalvelut/ymparistokriteerit.
- Joukkoliikennelain ja palvelusopimusasetuksen mukaiset joukkoliikennepalveluhankinnat – Ohje ympäristökriteereistä julkisissa hankinnoissa: https://www.motiva.fi/julkinen_sektori/kestavat_julkiset_hankinnat/tietopankki/joukkoliikenne/ymparistokriteerit.
- Henkilö- ja pakettiautot – Ohje ympäristökriteereistä julkisissa hankinnoissa: https://www.motiva.fi/julkinen_sektori/kestavat_julkiset_hankinnat/tietopankki/henkilo_ ja_pakettiautot/ymparistokriteerit.



Kuva Savon ammattiopisto



Elintarvike- ja ateriakuljetuksiin sovellettavissa olevia kriteereitä on jo olemassa esimerkiksi ajoneuvojen päästöjä koskeviin kriteereihin liittyen. Alalla toimivat yritykset voivat markkinavuoropuhelun aikana kertoa ajankohtaista tietoa alueellisista olosuhteista ja markkinatilanteesta, jotta julkiset hankkijat osaavat asettaa vaatimustasonsa sellaiseksi, että tarjouksia on mahdollista saada riittävästi, huomioiden myös pienemmät yritykset. Tarjonta ja perustellut vaatimukset vaihtelevat eri puolilla maata ja erilaisessa ympäristössä. Tilaajan on osattava laittaa vaatimukset oikean tasoiseksi suhteessa omiin tavoitteisiinsa, hankinnan arvoon ja sopimuskauden pituuteen nähden, jotta yrityksillä on mahdollisuus tarvittaessa investoida kalustoon.

Jos tarjouspyynnössä määritelty kuljetushankinta on liian laaja yksittäisen yrityksen hoidettavaksi, niin yrittäjän kannattaa selvittää muiden kuljetusyritysten kiinnostus ja mahdollisuudet tehdä yhteistyötä tai muodostaa yhteenliittymä tarjouksen jättämistä varten. Jos palveluja tarvitseva haluaa asettaa perustasoa tiukempia vaatimuksia, niin ne voivat joissain tilanteissa toimia myös pienemmälle yritykselle eduksi. Suuret kuljetusyritykset eivät välttämättä muokkaa toimintaansa tai kalustoaan yksittäisen kunnan hankinnan tähden, ja se antaa pienemmille yrityksille mahdollisuuden erottua joukosta innovatiivisilla ratkaisuilla.

Puhtaiden ajoneuvojen direktiivi määrittelee Euroopan unionin jäsenvaltiokohtaiset minimiosuudet puhtaille ajoneuvoille (EU:n kynnysarvot ylittävissä) julkisissa hankinnoissa. Tavoitteet on luokiteltu ajoneuvoluokittain, ja kansallisesti tavoitteita on jyvitetty eri alueille ja eri hankintayksiköille eri suuruusina osuuksina. Yksityiskohtaiset tiedot esiteltiin Kuljetuspalveluhankintojen uudet vaatimukset näkyvät myös maaseudulla -webinaarissa: <https://maaseudunhankinnat.fi/evaita-tuleviin-kuljetuspalveluhankintoihin/>. Vaikka asia koskee erityisesti julkisia hankkijoita, niin yrityksen näkökulmasta on hyvä huomioida muuttuva tilanne ja vuonna 2026 tiukentuvat vaatimukset kalustoinvestoinneissa.

Markkinavuoropuhelun aikana on hyvä pohtia myös, että onko mahdollista optimoida kuljetuksia yhdistämällä osa kuljetuksista samaan palveluun esimerkiksi henkilö- ja tavarakuljetusten aikatauluttamisen kautta. Toki on huomioitava lainsäädännöstä tulevat vaatimukset, joita on käsitelty tarkemmin myöhemmissä esimerkeissä.

Maaseudulla liikkumisella ja kuljetuksilla on keskeinen merkitys palvelujen saatavuuteen, yritysten toimintaedellytyksiin ja kaiken kaikkiaan arjen sujuvuuteen. Liikenteen tulevaisuuteen vaikuttaa monet erilaiset kehityskulut. Näitä ovat esimerkiksi tiukkenevat vähähiilisyystavoitteet, mahdolliset muutokset liikenteen verotukseen sekä alan kehittyminen esimerkiksi liikennelainsäädännön uudistusten, liikenteen digitalisoitumisen ja uudenlaisen palvelutarjonnan sekä uusien autotekniikkojen ja polttoaineiden kehittymisen (esim. hybridi, sähkö, kaasua) kautta.

Liikenteen digitalisoitumisen alla voi nostaa esiin sen suomat mahdollisuudet matkojen yhdistelyyn, lippujen hankintaan verkkokaupan kautta ja erilaisten matkaketjujen ja palvelupakettien luominen. Liikennepalvelulaki ja liikenneviranomaisten työnjaon uudistuminen vaikuttavat osaltaan liikenteen ja kuljetusten toteuttamiseen. Maaseudun liikennepalveluiden kehittämisessä on keskeinen rooli julkisilla hankinnoilla, koska julkisen sektorin toimijat ovat erityisesti maaseudun kuljetusyritysten suurimpia asiakkaita. Kunnissa kannattaisi tarkastella liikennehankintoja yli sektorirajojen, jotta hahmottuisi eri osapuolille toimivimmat kokonaisuudet ja toimintamallit. Asiaa on havainnollistettu vähähiilisten liikennepalveluiden Vaasan seudun esimerkin kautta: <https://maaseudunhankinnat.fi/kouvolassa-keskusteltiin-henkiloliikenteesta/>.



**Puhtaiden
ajoneuvojen
laki edistää
liikenteen
päästövähennyksiä
kasvattamalla
nolla- ja vähä-
päästöisten
ajoneuvojen
osuutta julkisissa
hankinnoissa.**

4.2.1 ELINTARVIKEKULJETUKSET JA NIIDEN YHDISTELY MUIHIN KULJETUKSIIN

Voiko elintarvikkeita ja muuta tavaraa kuljettaa samalla kertaa? Kyllä, kunhan huomioidaan lainsäädännön vaatimukset ja tehdään tarvittavat ilmoitukset. Ammattimaisia elintarvikekuljetuksia koskee samat yleiset vaatimukset kuin muita tavarankuljetuksia. Infograafissa (sivulla 27 ja 28) on kuvattu, milloin ei tarvitse liikennelupaa ja milloin tarvitsee sekä millaisen liikenneluvan.

Elintarvikkeiden kuljetustoiminta on Suomessa elintarvikelain nojalla ilmoitettavaa elintarvikehuoneistotoimintaa, ja ilmoitus tehdään sen kunnan tai kaupungin elintarvikevalvontaviranomaiselle, jonka alueella elintarvikkeiden kuljetustoiminta aloitetaan. Lisäksi kuljetusyrityksen tulee omavalvonnassaan avata, miten elintarviketurvallisuutta ja elintarvikehygieenisistä riskeistä hallitaan.

Kuljetuksessa on huomioitava kuljetusvälineeseen (mukaan luettuna kuljetusastiat) liittyvät puhtaus- ja materiaalivaatimukset. Kuormatilan jakamisessa on huomioitava muun muassa miten tuotteet on pakattu, miten ne pidetään erillään toisista ja miten estetään hajujen siirtyminen.

Lämpötilan seuranta ja kirjaaminen kuuluu osana elintarvikekuljetusten omavalvontaan. Riippuen kuljetettavista tuotteista lämpötilarajat ovat erilaisia ja niiden seurantaa täytyy tehdä eri tavoin, mutta karkeana muistisääntönä toimii ajatus ”kylmä kylmänä ja kuuma kuumana”. Infograafi kokoaa keskeisimmät asiat ja asiaan liittyvän lainsäädännön ja asioita on avattu myös Elintarvikekuljetukset ja niiden yhdistely muihin kuljetuksiin -webinaarissa: <https://maaseudunhankinnat.fi/kuljetusten-yhdistely/>. Infograafi on tehty myös ruotsiksi: https://maaseudunhankinnat.fi/wp-content/uploads/2021/02/Livsmedelstransporter-och-kombination-av-dem-med-andra-transporter_22-1-2021.pdf.

Toinen monesti mietityttävä asia on, että kannattaako elintarvikealan pienyrittäjän kuljettaa tuotteet ostajille itse, tekisikö yhteistyötä jonkun toisen pienyrittäjän kanssa vai ostaisiko kuljetuspalvelun. Tämän pohdinnan tueksi tehtiin vertailua kolmen toteutustavan välillä ja listattiin asiaan liittyviä kohtia plussien, miinusten ja muiden huomioitavien asioiden näkökulmasta. Tutustu Kuljetustapojen vertailua pienyrittäjän näkökulmasta -infograafiin: <https://maaseudunhankinnat.fi/kuljetustapojen-vertailua-pienyrittajan-nakokulmasta/>



22.1.2021

ELINTARVIKEKULJETUKSET JA NIIDEN YHDISTELY MUIHIN KULJETUKSIIN

Elintarvikkeiden kuljetustoiminta on Suomessa elintarvikelain nojalla ilmoitettavaa elintarvikehuoneistotoimintaa. Tämän infograafin tarkoituksena on esitellä elintarvikkeiden ja muiden kuljetusten yhdistelyyn liittyviä mahdollisuuksia sekä niihin liittyvää lainsäädäntöä. Ennen kuin aloitat elintarvikkeiden kuljetustoiminnan, ota yhteyttä kuntasi [elintarvikevaltuustaan](#).



EI LIIKENNELUPAA

Ajoneuvon kokonaismassa max. 2 000 kg,
→ ei tarvita erillistä lupaa tai ilmoitusta Traficomille.

Ajoneuvon tai yhdistelmän kokonaismassa yli 2 000, mutta enintään 3 500 kg.
→ ilmoitus Traficomille.



TAVARALIIKENNELUPA

Yli 3 500 kg ajoneuvot tai yhdistelmät.
→ Yhteislupaa tai kotimaan liikennelupaa.

Ajoneuvon kokonaismassa max. 2 000 kg,
→ ei tarvita erillistä lupaa tai ilmoitusta Traficomille.

Ajoneuvon tai yhdistelmän kokonaismassa yli 2 000, mutta enintään 3 500 kg.
→ ilmoitus Traficomille.



TAKSILIIKENNELUPA

Ajoneuvon kokonaismassa max. 2 000 kg,
→ ei tarvita erillistä lupaa tai ilmoitusta Traficomille.

Ajoneuvon tai yhdistelmän kokonaismassa yli 2 000, mutta enintään 3 500 kg.
→ ilmoitus Traficomille.



HENKILÖ-LIIKENNELUPA

Luvan haltija voi kuljettaa tavaraa linja-autolla.



KULJETTAJALLA TULEE OLLA NITÄVÄ

Elintarvikehygieninen osaaminen. Työntekijän velvollisuus on opastaa ja neuvoa sekä tarvittaessa kouluttaa kaikkia elintarvikevõteajia elintarvikehygieniassa.

HYGIENAPASSI

vaaditaan, jos käsittelee työssäsi pakkaamattomia helposti pilauttavia elintarvikkeita (esim. tuursisut, maitoauro).

ELINTARVIKEKULJETUSTOIMINNAN ALOITTAMINEN JA KESKEISET VAATIMUKSET

ELINTARVIKEHUONEISTOILMOITUS

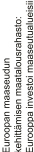
Elintarvikehuoneistolmoitus tehdään sen kunnan tai kaupungin elintarvikevalvontaviranomaiselle, jonka alueella elintarvikkeiden kuljetustoiminta aloitetaan. Ilmoitus tehdään viimeistään neljä viikkoa ennen toiminnan aloittamista. Kuljetusyrityksen tulee tunnistaa ja hallita toiminnan elintarvikevalvontasuoriskit omavalvonnassaan.

OMAVALVONTA

Elintarvikekuljetusten elintarvikevalvontaa lisäuttaa sekä elintarvikehygieniä riskkejä hallitaan kuljetusyrityksen omavalvonnalla. Omavalvonnassa kerrotaan kuljetustoiminnan luonne, kuljetettavat tuotteet, kuormatilojen puhtaanapito sekä esimerkiksi lämpötilojen seuranta ja niiden kirjapito.

KESKEISIIMMÄT LAIT JA ASETUKSET

- Elintarvikelaiki (13.1.2006/23)
- Laki liikenteen palveluista (320/2017)
- Elintarvikehuoneistotasetus (1367/2017)
- Euroopan parlamentin ja neuvoston asetukset
- Elintarvikehygieniasta 852/2004
- Eläimperäisiä elintarvikkeita koskevista erityisistä hygieniasäännöistä 853/2004



HUOM! Infograafi ei korvaa säädöstehtäjiä. Kuvista puuttuu mm. verotuksen ja yleiset yritys- ja kuljetustoimintaa koskevat osat. Infograafin laatijat eivät vastaa puutteista tai mahdollisista virheistä.

4.2.2 RUOKAKULJETUSTEN VAATIMUKSISTA - ESIMERKKINÄ MIKKELI

Millaisia asioita ja vaatimuksia tulee huomioida kuljetettaessa ruokaa keskuskeittiöstä asiakaskohteisiin? Mikkelin Ruoka- ja puhtauspalveluiden esimerkki avaa asiakkaan (kunnan) ja keittiön näkökulmasta kohtia, jotka kuljetuspalvelua tarjoavan yrityksen on hyvä huomioida <https://maaseudunhankinnat.fi/kuljetuspalvelujen-jarjestaminen-keskustelutti-etela-savossa/>.

Kun määritellään kuljetustarvetta, niin jokaisella ketjun osalla eli asiakkaalla, keittiöllä ja kuljetuksella on muun muassa yhteensovittavina asioina aikataulut ja resurssit, mutta myös omasta toiminnastaan nousevia asioita kuten asiakkaan tarpeet ja toiveet, keittiön valmistusprosessit ja lainsäädäntö sekä kuljetuksella kalusto ja lainsäädäntö.

Ehdottomia vaatimuksia ovat ruokaturvallisuus, luotettavuus ja täsmällisyys. Ruokaturvallisuuteen liittyy muun muassa kuljetuskaluston hygienian: kuljetettavana ei saa olla samaan aikaan eikä ateriakuljetusautolla saa kuljettaa mitään, mikä voisi vaikuttaa elintarviketurvallisuuteen tai aterioiden laatuun. Lisäksi on täytettävä elintarvikkeiden kuljetuksesta annetut lait ja asetukset. Täsmällisyys liittyy aikataulujen pitämiseen ja luotettavuus huolellisuuteen ruoankuljetusyksiköiden asianmukaisessa käsittelyssä, noudossa ja luovutuksessa.



Kuva Savon ammattiopisto

Lisäksi muita vaatimuksia ja eduksi katsottavia asioita ovat jäljitettävyyden takaaminen ja joustavuus toiminnassa eli esimerkiksi sopimuskauden aikana aikataulumuutokset tai muutokset asiakaskohteissa. Ekologisuuden näkökulmasta kiinnitetään huomiota kaluston ikään, kuljettajien koulutukseen, taloudelliseen ajotapaan ja vaihtoehtoisin polttoaineisiin liittyviin asioihin.

4.2.3 PAIKALLISIA HANKINTOJA SOPIVASTI YHDISTELLEN – ESIMERKKINÄ LAPINJÄRVI

Lapinjärven kuljetuspalveluiden kilpailutus tehtiin vuonna 2018. Tavoitteena oli toteuttaa kuljetuspalvelut uudella tavalla ja yhdistellä aiemmin erikseen hoidettuja kuljetuksia (koulu- ja ruokakuljetukset, asioiden siirto, ikäihmisten kuljetukset). Samalla haluttiin kunnan näkökulmasta vähentää muun muassa hallinnollista työtä, ennakoida kustannuksia, taata hyvät palvelut molemmilla kotimaisilla kielillä ja turvata taksiryttäjien säilyminen omassa kunnassa.

Pohdinnan jälkeen päädyttiin kilpailuttamaan kaikki kunnan kuljetukset yhtenä kokonaisuutena ja koska olemassa olevia ratkaisuja ei ollut, niin valittiin kilpailullinen neuvottelumenettely. Tähän hankinnan menettelytapaan sisältyy suunnittelua ja innovatiivisia ratkaisuja. Lapinjärven kunnan hankinnan prosessin etenemistä on avattu webinaaritallenteessa: <https://maaseudunhankinnat.fi/kuljetukset-paikallisille-lapinjervella/>.

Alkujaan asiasta kiinnostui seitsemän yritystä, mutta lopulta kuusi yritystä osallistui yhteiseen keskusteluun, jossa avattiin, millaisesta kokonaisuudesta oli kyse. Kaikki yritykset kutsuttiin samaan aikaan paikalle. Keskustelussa oli esillä muun muassa, missä kuljetettavat koululaiset tai ikäihmiset ovat, minne heidät pitää kuljettaa ja millä aikataululla. Myös esimerkiksi koulujen aloitusajankohtia pohdittiin ja tehtiin tarvittavia muutoksia. Tarjouspyyntö muokattiin neuvotteluiden aikana. Neljä yritystä teki yhteistarjouksen ja heidän kanssaan solmittiin pitkä sopimus (3+1+1 vuotta), joka mahdollistaa kuljetuskalustoinvestointeja ja henkilöstön palkkaamisen. Tuloksista voitiin todeta vuonna 2019, että asioiden siirto voidaan tarjota laajemmalle alueelle ja kuten tavoitteena olikin, kunnassa on toimivia taksiryttäjiä.

Työnjako kunnan ja yritysten välillä oli selvä eli kuljetusten suunnittelu oli yritysten vastuulla. Eri kuljetuksille nimettiin vastuuryttäjät eli tiedetään, kehen pitää ottaa yhteyttä, jos on kyse jostain koulu- tai ruokakuljetuksiin liittyvästä asiasta. Kokemuksia kuljetuspalveluiden toimivuudesta kerätään sopimuksen seurannan kautta.



4.3 BIOENERGIAHANKINNAT

Uusiutuva energia eli bioenergia on puhdasta, ympäristöystävällistä energiaa, jolla voidaan korvata fossiilisia polttoaineita. Bioenergia luokitellaan hiilidioksidineutraaliksi, koska sen ei lasketa lisäävän hiilidioksidipäästöjä. Suomessa pääasiallisina bioenergiälähteinä käytetään lähinnä puupohjaisia biomassoja, kuten puunjalostusteollisuuden sivutuotteita ja energiapuusta saatavaa metsähaketta. Metsähaketta käyttäviä lämpö- ja voimalaitoksia Suomessa oli vuonna 2020 noin 800, puupellettiä ja -brikettiä polttavia laitoksia vajaat 200 sekä kierrätyspuuta hyödyntäviä laitoksia runsaat 70. (Motiva.fi, Bioenergian käyttö).

Kunnilla on keväällä 2022 noin 5900 kiinteistöä, jotka lämpiävät fossiilisella energialla. Lähitulevaisuudessa julkisen sektorin energiahankinnoissa korostuu aluehallinnon sote -kiinteistöt, joihin kunnilla ei sote-uudistuksen johdosta ole ollut kiinnostusta tehdä investointeja.

Monet kunnat ja muu julkinen sektori on sitoutunut hiilineutraalisuustavoitteisiin vuoteen 2030 mennessä ja tämä on aiheuttanut siirtymää pois fossiilisesta energiasta. Nämä sekä esimerkiksi energiatehokkuussopimukset ohjaavat vaihtoehtoisten vähähiilisten, hintavakaampien ja omavaraisten energialähteiden suuntaan. Julkisen sektorin päätöksenteko on poliittista. On tärkeää, että lämpöyrittäjät itse ovat aktiivisia kertomaan erilaisista ratkaisumalleistaan viranhaltijoille ja päätöksentekijöille ennen kilpailutusta.

Markkinavuoropuhelutilaisuuksissa ja -kartoituksissa on hyvä kertoa erilaisista lämpöyrittäjäyysratkaisuista eli mitä yrittäjillä on tarjolla ja mitä etua siitä ostajalle on. Energiahankinnoissa hinta ei yksin takaa taloudellisinta ratkaisua. Kalliimpi investointi voi pidemmällä juoksulla olla taloudellisesti kannattavampi hankkijalle. Tärkeää olisikin laajasti ymmärtää ja kertoa bioenergiaratkaisujen erilaisista tuotantotavoista ja tuoden esille bioenergiayrittäjyyden hyötyjä kunnan, alueen ja sen yritysten kannalta.

Kaiken kaikkiaan bioenergian tulevaisuuden näkymät ovat hyvät. Bioenergiatuotanto on uusiutuvaa ja kestävä, lisäten kansallista energiaomavaraisuutta ja huoltovarmuutta. Viime vuosina bioenergia ei ole ollut julkisen sektorin näkökulmasta kiinnostava vaihtoehto, koska sen kilpailutus vaatii osaamista ja perehtyneisyyttä. Sähkön perustuvien energiaratkaisujen raju hintavaihtelu sekä bioenergian hiilineutraalisuus, omavaraisuus ja huoltovarmuus tulevat lisäämään kiinnostusta bioenergiaan perustuviin energiahankintoihin.



Useamman palveluntuottajan käyttö synnyttää alueellista elinvoimaisuutta, työllistää, lisää huoltovarmuutta ja palvelee riskien hajauttamisessa.





Kuva Maaseutuverkosto/Jyrki Vesa

Bioenergiaa voi hankkia tai tarjota hyvin monilla eri tavoilla. Tarjoukset voidaan tehdä yksin tai yhdessä. Tarjoajana voi toimia itsenäinen energiayrittäjä, yritysyryhmä tai se voi olla esimerkiksi osakeyhtiö- tai osuuskuntamuotoinen. Lämpöenergiaa voidaan hankkia ja tarjota useilla eri tavoilla. Toteutusvaihtoehdot ovat 1) kWh-perusteinen kokonaistoimitus (ns. mittarienergia), 2) hankkija (ostaja) omistaa ja vastaa verkosta tarjoajan vastatessa tuotantoyksikön toiminnasta, 3) hankkija omistaa ja vastaa verkosta tarjoajan vastatessa tuotantoyksikön rakentamisesta ja toiminnasta sekä 4) hankkija rakentaa verkon ja tuotantoyksikön sekä vastaa niiden toiminnasta tarjoajan toimittaessa (vain) polttoaineen. Energiayrittäjyyttä voidaan hoitaa myös energiaketjussa: yrittäjä A vastaa polttoaineen hankinnasta, yrittäjä B logistiikasta ja yrittäjä C hoitaa energiatuotannon käytännössä.

Metsähakkeen polton määrä on kasvussa, toisaalta lämpöyrittäjien määrä ei parhaillaan juurikaan kasva. Tähän vaikuttavat uusien lämpölaitosten toteuttamisen investointirahoituksen kiristyminen ja se, että kannattavia kohteita on jo toteutettu.

Markkinavuoropuhelussa lämpöyrittäjät voivat tuoda esille mahdollisuuksiaan muun muassa lyhyisiin hälytysten vasteaikoihin sekä yritysten väliseen yhteistyöhön, mitä hankkijat voivat käyttää kilpailukriteereinä. Pienlämpötuotanto poikkeaa investointien osalta isompien lämpölaitosten toiminnasta, ja siksi hankkijoiden on hyvä välttää liian monimutkaisia kriteerejä.

Tarjoajan näkökulmasta eri vaihtoehdot vaativat erilaisia investointeja. Tarjoajan on mahdollista saada tekemiinsä investointeihin julkista tukea riippuen investoinnin tyypistä. Samoin kunta voi olla mukana investoinneissa. Hyvänä ratkaisuna investointien rahoituksessa on yhteistyö kuntien kanssa, kuten Kangasalan ja Jämsijärven kunnissa.

4.3.1 LÄMPÖYRITTÄJYYSRATKAISUT KANGASALALLA

Pääosa Kangasalan kunnan kiinteistöistä kuuluu kaukolämpöverkkoon. Verkon ulkopuolisissa kiinteistöissä öljy- ja suorasähkölämmitys on korvattu lämpöyrittäjyyssratkaisuilla. Käytännössä tämä on tarkoittanut, että lämmöntuottaja tai lämpöyrittäjä vastaa lämpölaitoksen polttoaineen toimituksista sekä laitoksen hoidosta, puhtaanapidosta ja päivystämisestä. Kangasalan energiahankintojen siirtyminen lämpöyrittäjäratkaisuun (pellettikattilalla tuotettu lämpö) on tuonut kunnalle taloudellista säästöä ja positiivisia ympäristöratkaisuja ilmastotekoina. Kunnan edustajan mukaan kilpailutusprosessi syntyy vain kokemuksen kautta. Oleellista on ollut tutustua kohteisiin, määritellä kunnan ja lämpöyrittäjän vastuut selkeästi sekä varata riittävästi aikaa varsinaisessa tarjouspyyntövaiheessa tarjouksen tekemiseen. Kangasalan esimerkkiä esiteltiin Pirkanmaan hankintatreffeillä: <https://maaseudunhankinnat.fi/leipaa-ja-lampoa-pirkanmaan-hankintatreffeilla/>.

Energiatoimittajan vastuut onkin hyvä selvittää ja sopia hyvissä ajoin etukäteen. Mikäli myyjä vastaa esimerkiksi koko energiatuotannosta, on selvitettävä kuka vastaa varajärjestelmän polttoaineesta. Hävikki tai laitokseen liittyvä mahdollinen lunastuslauseke ja niihin liittyvät vastuut tulee huomioida kokonaisuudessa. Energiatoimittajasta riippumattomien häiriöiden varalta on myös hyvä sopia kustannusvastuu.

4.3.2 KUNNAN, YRITYSTEN JA KUNTALAISTEN YHTEISYRITYS – JÄMIJÄRVEN LÄMPÖ OY

Vuonna 2019 Jämsijärven kunnan aloitteesta perustettiin Jämsijärvelle bioenergialla toimiva uusi lämpölaitos (800 kW). Biopolttoaineella toimivan laitoksen



omistavat Jämijärven kunta (19 %) sekä kahdeksan yritystä ja yksityishenkilöä (81 %). Omistajien osittain talkootyönä tekemä laitos ja jakeluverkosto, noin kilometrin pituinen, lämpiää lähiseudun puuhakkeella luoden työtä sekä tuloja alueelle. Voimalaitos on toiminut yli odotusten, ja suunnitelmissa onkin lähitulevaisuudessa laajentaa jakeluverkostoa. Jämijärven Lämpö Oy:n toimintaa esitellään videolla: <https://maaseudunhankinnat.fi/uuden-bioenergiailaitoksen-perustaminen-jamijarvelle-katso-haastattelu/>.



4.4 YMPÄRISTÖHANKINNAT

Ympäristöhankinnat on laaja käsite, joka voi sisältää niin koneurakointia, teiden hoitoa ja aurauksia, kiinteistöpalveluja kuin viheraluetöitä ja ulkoilualueiden hoitoa. Tässä osiossa keskitytään erityisesti julkisiin viherhankintoihin ja niiden kestävyys- sekä vieraskasvien hallintaan ja poistoon. Viheralalla toimivat yritykset voivat toimia esimerkiksi taimituotannon, viheralueiden suunnittelun, toteuttamisen ja ylläpidon tai puutarhakaupan alalla. Viheralan yritysten kokonaismäärä oli vuonna 2016 noin 1 300. Viheralalla toimivat julkiset organisaatiot ovat kuntien ja kaupunkien viherorganisaatioita, seurakuntien hautaustoimia sekä valtion organisaatioita, joiden vastuulle kuuluvat valtion omistuksessa olevat kiinteistöjen ulkoalueet sekä ulkoilu- ja virkistysalueet. (Viheralan tunnusluvut 2014-2015, 2016).

Viheralalla on merkittävä työllistävä vaikutus ja erityisesti kesäaikaan alan yritysten työntekijämäärä jopa kolminkertaistuu noin 27 000 henkilöön. Ympäri vuoden alalla on töissä lähes 10 000 henkilöä. Julkisella puolella, kunnissa, seurakunnissa ja valtion palveluksessa, työntekijöitä on hieman vähemmän. Viherympäristöliiton teettämän selvityksen mukaan alan kokonaisarvo oli vuonna 2016 noin 2 miljardia euroa. (Viheralan tunnusluvut 2014-2015, 2016).

EU on luonut ympäristöä säästäviä julkisia hankintoja koskevia kriteereitä myös julkisten tilojen kunnossapidolle ja tämä käsittää myös viheralaan liittyviä kriteereitä. Nämä kriteerit liittyvät muun muassa puutarhanhoitotuotteisiin, rikkaruohojen poistoon, taimiin ja niiden kuljetusastioihin sekä käytettäviin koneisiin ja laitteisiin. Hankinnassa voidaan edellyttää tarjoajalta esimerkiksi akkukäyttöisten koneiden ja laitteiden käyttöä, että vältettäisiin pakokaasupäästöjä tai vähennettäisiin meluhaittoja. EU:n julkaisusta löytyy kriteerejä myös luonnon monimuotoisuuden säilyttämiseksi. Hankkija voi esimerkiksi edellyttää, että minkään yksittäisen lajin osuus ei ylitä asetettua prosenttimäärää. (EU:n ympäristöä säästäviä julkisia hankintoja koskevat kriteerit, 2019).





Suomessa viheralalla toimivat yritykset ovat useimmiten mikroyrityksiä. Mitä viheralan toimijoiden on syytä huomioida, jos haluavat osallistua julkisiin hankintoihin?

■ **Menestyminen julkisessa hankinnassa vaatii pitkäjänteisyyttä ja osaamista.**

Tarjoajan on hyvä miettiä ja selkeyttää omat referenssit, jotta pystyy tuomaan ne selkeästi esiin. Julkinen hankinta on ostamista ja tavoitteena tulee olla kummallekin osapuolelle mahdollisimman hyvä lopputulos. Markkinavuoropuhelutilaisuuksiin on viheralan pienyrittäjien hyvä osallistua ja tuoda esiin paikallisia toteuttamismahdollisuuksia. Hankkija tarvitsee tietoa alueellisesta tarjonnasta ja siihen liittyvistä asioista, sillä hankkijalla ei välttämättä ole tietoa paikallisten yritysten tarjonnasta tai eri vaihtoehtoista mukaan lukien eri toimintamallit esimerkiksi koko toimitusketjun hoitaminen. Mikäli valmiita yhteistyövaihtoehtoja ei ole, mahdolliset kumppaniyritykset kannattaa etsiä hyvissä ajoin ja selvittää yhteistyön mahdollisuudet. Kumppaniyritys voi löytyä myös markkinavuoropuhelutilaisuudesta.

■ **Viherhankinnat osana isompia urakoita.**

Puhtaasti viheralan urakoita on hankintapalvelu HILMA:ssa melko pieni määrä eli siis sellaisia, jotka ylittävät kynnysarvon. Mutta sieltä löytyy kuitenkin paljon enemmän sellaisia urakoita, joissa viherala on osana urakkaa. Monet viheralan urakat tehdäänkin pienhankintoina (eli kynnysarvon alittavina hankintoina), jotka voivat olla pienille yrityksille kuitenkin taloudellisesti todella merkityksellisiä. Pienhankintoja voidaan ilmoittaa esimerkiksi sähköisissä pienhankintaportaaleissa tai kuntien nettisivuilla.

■ **Sosiaaliset kriteerit viher- ja ympäristöalan hankinnoissa**

Sosiaaliset kriteerit voivat yleisimmin liittyä työllistäviin vaikutuksiin. Hankinnassa voidaan edellyttää (työllistämisvelvoite) tai voi saada vertailussa lisäpisteitä (vertailuperuste) ennalta määritellyin tavoin tarjoajan työllistäessä työttömän tai osatyökykyisen tietyn ajaksi tai tarjoamalla opiskelijoille työssäoppimispaikkoja. Edellä mainittuun työllistämiseen voi edelleen saada vielä lisäpisteitä työllistämällä tietyllä esimerkiksi kyseisen kunnan alueella asuvan henkilön. Sosiaalisten kriteerien käyttö vaikuttaa kuitenkin usein hankinnan kustannuksia nostavasti.



4.4.1 KESTÄVÄT VIHERRHANKINNAT

Kestävän kehityksen toimintaperiaatteiden toteuttamiseksi ympäristörakentamisen hankkeissa on luotu kestävän ympäristörakentamisen toimintamalli. Malli ei ole velvoittava, vaan se antaa vaihtoehtoisia toimintaohjeita ja tarkastelee viheralan prosessia kokonaisvaltaisesti. Toimintamallissa on pyritty pohtimaan miten voidaan vastata yhä kasvaviin meitä ympäröiviin haasteisiin, kuten ilmastonmuutos, resurssien tehokkaampi käyttö, energiankulutuksen vähentäminen, saastumisen ehkäisy, luonnon monimuotoisuuden turvaaminen, ihmisten osallistuminen sekä viihtyisien elinympäristöjen saavutettavuus ja monipuolisuus. Mallin laadintaan on osallistunut laaja joukko viheralan yhdistyksiä ja sidosryhmiä.

Malliin voi tutustua tarkemmin Viherympäristöliiton sivuilla: <https://www.vyl.fi/tietopankki/kesy/>.

Pohjois-Suomessa on viherrakentamisessa omat haasteensa ja näitä on avattu esityksessä Pohjoisen taimistotuotanto ja julkiset hankinnat, esteitä ja mahdollisuuksia: <https://maaseudunhankinnat.fi/pohjois-suomen-viheralan-hankintatref-fit-kiinnostivat-seka-tuottajia-etta-hankkijoita/>.



Kestävän ympäristörakentamisen tarkoituksena on suunnitella, rakentaa ja kunnossapitää ympäristöä siten, että vältetään, lievennetään, estetään ja parhaimmillaan kompensoidaan rakentamisen haitallisia vaikutuksia.

Kuva Aana Vainio



4.4.2 VIERASKASVIEN HALLINTA

Vieraskasvit ovat lajeja, jotka ovat siirtyneet luontaisilta esiintymisalueiltaan ihmisen mukana uusille alueille. Osa näistä lajeista menestyy hyvin ja ne leviävät tehokkaasti tukahduttaen muuta kasvillisuutta alleen. Haitalliset vieraslajit voivat haitata niin ympäristöä, taloutta kuin terveyttäkin. Haitallisten vieraslajien hallinta perustuu lainsäädäntöön, joka velvoittaa myös julkisia maanomistajia huolehtimaan vieraslajien torjunnasta. Julkinen sektori teettää vieraslajitorjuntaa pääosin ostopalveluina joko ulkopuolisilla urakoitsijoilla tai omalla tuotajaorganisaatiolla, joten torjuntatyö avaa urakointimahdollisuuksia myös paikallisille yrityksille. Vieraskasvien poistolla autetaan luonnon monimuotoisuuden säilymistä.

Urakoinnille ja yrittäjyydelle on sijaa torjunta- ja poistotoiden monessa eri vaiheessa. Yritykset voivat tarjota palvelujaan julkisille tahoille muun muassa vieraskasvien varhaiseen havainnointiin esimerkiksi kustannustehokkaalla drone-kuvauksella, mekaaniseen torjuntaan joko käsin tehtynä tai koneellisesti, katemateriaalien valmistukseen sekä kemialliseen torjuntaan. Jatkossa palvelutoimintaa tarvitaan myös muun muassa kansalaisten neuvontaan, ohjeistamiseen ja tiedottamiseen. Tutustu mitä mahdollisuuksia yrittäjyyteen on vieraskasvien hallinnassa: <https://maaseudunhankinnat.fi/esimerkkeja-uusista-vieraskasvipalveluista-julkisissa-hankinnoissa/>. Katso myös esimerkki olemassa olevasta yritystoiminnasta vieraskasvien hallinnassa: <https://maaseudunhankinnat.fi/kainuun-treffeilla-keskusteltiin-luonnontuotteista-ja-vieraskasveista/>.

Kurtturuusun kasvatuskielto astuu voimaan kolmen vuoden siirtymä ajan päättyessä 1.6.2022 ja tähän mennessä kiinteistöjen omistajien tai haltijoiden on hävitettävä alueella olevat kurtturuusukasvustot. Kemiällä sessa torjunnassa paljon keskustelua on aiheuttanut erityisesti rikkakasvien torjunnassa paljon käytetty glyfosaatti. Glyfosaatilla on myyntilupa EU:ssa tällä hetkellä vuoden 2022 loppuun asti ja loppuvuodesta 2022 ratkeaa kielletäänkö se kokonaan vai ei. Monet tahot ovat luopuneet glyfosaatin käytöstä jo siirtymävaiheen aikana ja kurtturuusulle on suositeltu lähinnä näännytysmenetelmää, jossa uudet versot leikataan pois useamman kerran kasvukauden aikana.

Vieraskasveja korvaavien taimien tuottaminen on myös tärkeää yritystoimintaa, esimerkiksi ennen paljon käytettyä kurtturuusua korvaavat istutukset ovat hyvin ajankohtaisia. EU:n ympäristöä säästävien julkisia hankintoja koskeissa kriteereissä on ensisijaisesti määritelty koristekasvien hankinnasta, että niiden on oltava kotoperäisiä. Lisäksi on varmistettava, että kasvilajit soveltuvat paikallisiin olosuhteisiin muun muassa maaperän, sademäärän ja auringonvalon osalta. Myös paikallisia, kansallisia ja EU:n luetteloja haitallisista vieraslajeista ja niiden torjuntaohjeita on noudatettava. Mahdollisten vieraskasvien esiintymistä voidaan hillitä myös toivottujen kotoperäisten lajien hyvinvointia edistämällä. Lisäksi maanparannusaineiden ja katteiden ainesosiin on kiinnitettävä huomiota. (EU, 2019)

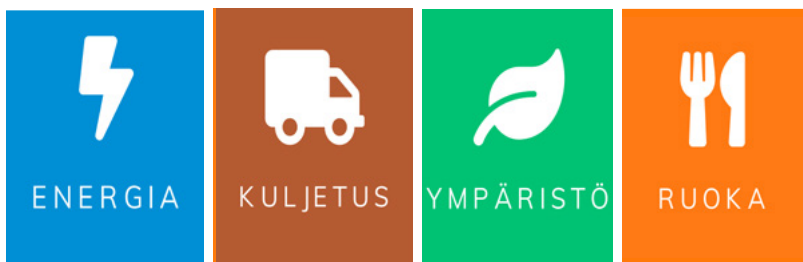
5 MAHVA-HANKKEEN TOIMINTAA

Valtakunnallisesti toteutetun Maaseudun toimijoiden hankintaosaaminen vahvaksi (MAHVA) -hankkeen tavoitteena oli 1) lisätä tietoa ja osaamista julkisista hankinnoista, 2) luoda ja vahvistaa yhteistyötä ja kumppanuuksia sekä 3) edistää markkinavuoropuhelun syntymistä pk-yritysten ja hankintayksiköiden välillä. Hanketta toteutettiin vuosina 2018 - 2022 Manner-Suomen maaseudun kehittämisohjelman rahoituksella. Hankkeen toteutuksesta vastasivat Turun yliopiston Brahea-keskus, Helsingin yliopisto Ruralia-instituutti ja Savon koulutuskuntayhtymä EkoCentria.

Toimenpiteissä keskityttiin neljään maaseudun yritysten kannalta keskeiseen teemaan: ruokahankinnat, kuljetushankinnat, bioenergiահankinnat ja ympäristöhankinnat. Kohderyhmänä olivat erityisesti maaseudulla toimivat pk-yritykset ja julkisia hankintoja tekevät tahot. Molemminpuolinen toimintaympäristön tuntemus on toimivan yhteistyön edellytys.

Yksi hankkeen keskeisimmistä toiminnoista oli Hankintatreffit eri maakunnissa. Niissä mahdollistettiin pk-yritysten ja julkisten hankkijoiden kohtaaminen, kuultiin tulevista ja ajankohtaisista kilpailutuksista sekä pohdittiin jonkin teemakokonaisuuden eteenpäin viemistä alueella. Päivän sisältö rakennettiin maakunnan teematoiveiden pohjalta ja ne toteutettiin yhteistyössä paikallisten toimijoiden kanssa. Kaikkiaan Hankintatreffejä järjestettiin 16.

Näiden lisäksi toteutettiin runsaasti rajatumpiin näkökulmiin liittyviä webinaareja, joissa avattiin hyviä käytännön esimerkkejä. Hankintatreffien, webinaarien ja asiantuntijatyöpajoissa käytyjen keskustelujen pohjalta koostettiin tämän oppaan sisältö. Maaseudunhankinnat.fi -verkkosivuille <https://maaseudunhankinnat.fi/> on koottu aiheeseen liittyvää materiaalia.



6 KESKEISET KÄSITTEET JULKISIIN HANKINTOIHIN LIITTYEN

Tähän on koottu keskeisimpiä julkisiin hankintoihin liittyviä käsitteitä. Viimeisin ja ajankohtaisin tieto löytyy hankinnat.fi -verkkosivuilta <https://www.hankinnat.fi/>.

HANKINTA (KILPAILUTUS)

Hankintojen kilpailutuksen tavoitteena on, että julkisissa hankinnoissa käytettäviä verovaroja käytetään tehokkaasti. Hankintojen kilpailuttamisessa täytyy noudattaa avoimuuden ja periaatteita sekä sitä, että tarjoajia kohdellaan tasapuolisesti ja syrjimättömästi. <https://www.hankinnat.fi/mika-julkinen-hankinta/hankintojen-periaatteet>

HANKINTAJÄRJESTELMÄT

Sähköisiä hankintajärjestelmiä on hyvin monia, joista esimerkkinä voidaan mainita

- Pienhankinnat.fi
- HankintaSampo
- Hansel
- Tarjouspalvelu.fi

HANKINTAKALENTERI

Monet kunnat kertovat omilla nettisivuillaan tulevista hankinnoista hankintakalenterissa. Ennakkotietoa jaetaan myös valtakunnan kattavasti <https://hankintakalenteri.fi/> -sivuilla.

HANKINTALAKI

Hankintalaki säätelee velvoitteita, joita julkisten viranomaisten ja muiden hankintayksiköiden täytyy noudattaa hankintoja tehdessään. Hankinnoissa täytyy



noudattaa syrjimättömyyden, yhdenvertaisuuden, avoimuuden ja suhteellisuuden periaatteita. Laki kattaa kaikkien Suomen viranomaisten ja tiettyjen viranomaisiin verrattavien yksiköiden hankinnat. <https://www.hankinnat.fi/mika-julkinen-hankinta/hankintayksikot>; <https://www.hankinnat.fi/mika-julkinen-hankinta/hankintojen-periaatteet>

HANKINTAMENETTELYT

Hankintamenettely on tapa, jolla hankinnat kilpailutetaan. Hankintamenettelyssä noudatetaan kaikissa sen vaiheissa syrjimättömyyden-, yhdenvertaisuuden-, avoimuuden- ja suhteellisuuden periaatteita. Hankintamenettelyn valitsee hankintayksikkö, mutta esim. markkinavuoropuhelun aikana toimittajilla on mahdollisuus kysyä ja ehdottaa jotain hankintamenettelyä. Avoin menettely on yleisin. <https://www.hankinnat.fi/eu-hankinta/eu-hankintamenettelyt>

Avoin menettely

Hankintayksikkö julkaisee hankintailmoituksen, jolloin avoin tarjouspyyntö on sähköisesti kaikkien saatavilla. Tarjouksen perusteella halukkaat toimittajat voivat tehdä tarjouksen. Avoimen menettelyn aikana ei voi käydä neuvotteluja tarjoajien kanssa, eikä tehdä juuri mitään muutoksia hankinnan kohteeseen. <https://www.hankinnat.fi/eu-hankinta/eu-hankintamenettelyt/avoin-menettely>

Rajoitettu menettely

Hankintayksikkö julkaisee ilmoituksen hankinnasta ja kuka tahansa voi pyytää saada osallistua. Kuitenkin vain hankintayksikön valitsemat ehdokkaat voivat tehdä tarjouksen. Hankintaan liittyvät asiakirjat on oltava sähköisesti kaikkien saatavilla hankintailmoituksen julkaisupäivänä. <https://www.hankinnat.fi/eu-hankinta/eu-hankintamenettelyt/rajoitettu-menettely>

Neuvottelumenettely

Kun hankintayksikkö on julkaissut ilmoituksen hankinnasta, kaikki halukkaat toimittajat voivat pyytää lupaa osallistua. Hankintayksikkö neuvottelee sopimuksen ehdoista valitsemiensa toimittajien kanssa. Neuvottelumenettelyssä on mahdollisuus hyödyntää markkinoiden osaamista jo silloin, kun tarjouspyyntöä laaditaan. Menettelyn avulla saadaan aikaa ideoille ja tarjousten laatimiselle.



Tällä tavoin jokaista tarjousta voidaan kehittää hankintayksikön tarpeiden mukaan. <https://www.hankinnat.fi/eu-hankinta/eu-hankintamenettelyt/neuvottelumenettely-ja-kayttoedellytykset>

Kilpailullinen neuvottelumenettely

Hankintayksikkö julkaisee ilmoituksen hankinnasta, jolloin kilpailullisessa neuvottelumenettelyssä kaikki halukkaat toimittajat voivat pyytää saada osallistua. Hankintayksikkö neuvottelee menettelyyn hyväksytyjen ehdokkaiden kanssa kartoittaakseen ja määritelläkseen yhteistyössä keinot, joilla hankkijan tarpeet voidaan parhaiten täyttää. Menettelyä voidaan käyttää muun muassa silloin, kun olemassa olevat ratkaisut eivät täytä hankkijan tarpeita tai hankinnan toteuttamiseen kuuluu suunnittelua tai innovatiivisten ratkaisujen etsimistä. <https://www.hankinnat.fi/eu-hankinta/eu-hankintamenettelyt/kilpailullinen-neuvottelumenettely>

Suorahankinta

Pääsääntö on, että kaikki julkiset hankinnat kilpailutetaan. Suorahankinta on tästä poikkeus ja sen käyttö on todennettava ennalta ja perusteltava. Suorahankinnassa hankintayksikkö valitsee yhden tai useamman toimittajan, joiden kanssa neuvottelee sopimuksen ehdoista ilman, että julkaisee hankintailmoitusta tai järjestää tarjouskilpailua.

<https://www.hankinnat.fi/eu-hankinta/eu-hankintamenettelyt/suorahankinta>

Dynaaminen hankintajärjestelmä

Dynaaminen hankintajärjestelmä on täysin sähköinen hankintamenettely tavanomaisille ja markkinoilla yleisesti saatavilla oleville hankinnoille. Se on kes tonsa ajan avoin kaikille ehdot täyttävälle toimijoille. Dynaamisessa hankintajärjestelmässä kaikki asiasta kiinnostuneet toimittajat voivat pyytää osallistua hakuun rajoitetun menettelyn tyyppisellä osallistumishakemuksella. Kaikki ehdokkaat, jotka täyttävät soveltuvuusvaatimukset on hyväksyttävä järjestelmään. Kiinnostuneiden toimijoiden on järjestelmään pääsemiseksi toimittaa hankintayksikölle osallistumishakemus, jota arvioidaan hakemukseen asetettujen soveltuvuusvaatimusten näkökulmasta. <https://www.hankinnat.fi/eu-hankinta/eu-hankintamenettelyt/dynaaminen-hankintajarjestelma>

Innovaatiokumppanuus

Silloin kun hankintayksikkö ostaa uuden tai merkittävästi parannetun tuotteen tai palvelun, on kyse innovatiivisesta julkisesta hankinnasta. Innovatiivisilla hankkeilla parannetaan palveluiden vaikuttavuutta, laatua tai tuottavuutta. Innovatiivisten hankintojen kautta yrityksille voi aueta tärkeitä asiakassuhteita uusien tuotteiden ja palveluiden kaupallistamisessa.

<https://www.hankinnat.fi/blogi/2018/vaikuttavuus-ja-innovatiiviset-hankinnat>

<https://www.hankintakeino.fi/fi/hankintaosaamisen-kehittaminen/miksi-tekda-kestava-ja-innovatiivinen-hankinta>

Puitejärjestely

Puitejärjestely on yhden tai useamman hankintayksikön ja yhden tai useamman toimittajan välinen sopimus, jossa vahvistetaan tietyn ajan kuluessa tehtäviä hankintasopimuksia koskevat hinnat, määrät ja muut ehdot. Toimittajat valitaan puitejärjestelyyn hankintalain mukaisella hankintamenettelyllä. Puitejärjestely voi olla voimassa enintään neljä vuotta, mutta mikäli hankintakohde perustellusti edellyttää, voi järjestelyn kesto olla poikkeuksellisesti pidempi.

<https://www.hankinnat.fi/eu-hankinta/menettelytekniikat/puitejarjestelyt>

HANKINTAYKSIKKÖ

Hankintayksikkö tekee hankintoja. Hankintalain mukaisia hankintayksiköitä ovat valtion, kuntien ja kuntayhtymien viranomaiset, valtion liikelaitokset, julkisoikeudelliset laitokset, evankelis-luterilainen ja ortodoksinen kirkko sekä niiden seurakunnat ja muut viranomaiset. Lisäksi mikä tahansa hankinnan tekijä silloin, kun se on saanut hankinnan tekemistä varten tukea yli puolet hankinnan arvosta. <https://www.hankinnat.fi/mika-julkinen-hankinta/hankintayksikot>

HILMA

Hilma on julkisten hankintojen sähköinen ilmoituskanava osoitteessa hankintailmoitukset.fi. Sivustolla julkinen sektori ilmoittaa tulevista hankinnoista, meneillään olevista kilpailutuksista ja päättyneiden kilpailutusten tuloksista. Hilma, <https://www.hankintailmoitukset.fi/fi/>, on Suomen virallinen palvelu, jossa julkisista hankinnoista ilmoitetaan



KOKONAISTALOUEDELLISUUS

Kokonaistaloudellisuuden perusteena voi olla halvin hinta, edullisimmat kustannukset tai paras hinta-laatusuhde. Jos kokonaistaloudellisen edullisuuden peruste on halvin hinta, on hankintayksikön kuvattava, miten laatu on otettu huomioon asettamisessaan tarjoajan soveltuvuusvaatimuksissa, vähimmäisvaatimuksissa, hankintasopimuksen erityisehdoissa tai muuten hankinnan kohteen kuvauksessa. Edullisimmilla kustannuksilla viitataan muuhunkin kuin varsinaiseen hankintahintaan eli esimerkiksi elinkaarikustannuksiin. Parasta hinta-laatusuhdetta varten hankintayksikkö asettaa vertailuperusteita, jotka liittyvät laadullisiin, yhteiskunnallisiin, ympäristö- tai sosiaalisiin näkökohtiin tai innovatiivisiin ominaisuuksiin. <https://www.hankinnat.fi/eu-hankinta/tarjousten-valinta/kokonaistaloudellisesti-edullisimman-tarjouksen-valinta>

KYNNYSARVO JA SOPIMUSKAUSI

Sellaisiin hankintoihin, jotka ylittävät kansalliset tai EU-kynnysarvot, sovelletaan hankintalakia. [Pienhankintoihin](#), eli hankintoihin jotka jäävät alle kynnysarvon, ei sovelleta hankintalakia. Voimassa olevat kynnysarvot löytyvät <https://www.hankinnat.fi/mika-julkinen-hankinta/kynnysarvot>

Sopimuskauden pituus vaikuttaa osaltaan hankinnan kokoluokkaan eli minkä kynnysarvon alittaa tai ylittää. Pidemmät sopimuskaudet tarkoittavat toimittajalle mahdollisuuksia investointien tekemiseen ja toiminnan kehittämiseen. Tärkeää on myös sopimuskauden aikainen sopijaosapuolten keskustelu ja seuranta.

MARKKINAKARTOITUS JA -VUOROPUHELU

Markkinakartoituksella tarkoitetaan kaikkea sitä markkinoilla olevaa tietoa, jota hankintayksikön on mahdollista saada ja hyödyntää hankintaa suunnitellessaan. Hankintayksikön oma etu on selvittää markkinoilla olevia vaihtoehtoja ja kutsua toimittajia esittelemään tuotteitaan hankintayksikölle. Markkinakartoitus ei ole yksipuolista vaan sen aikana käydään dialogia hankinnan kohteesta ja sen määrittelystä, hankintaa koskevista suunnitelmista ja vaatimuksista. Hankintayksikkö voi ilmoittaa tilaisuudesta tietopyynnöllä Hilmassa.

Markkinavuoropuhelu voidaan toteuttaa monella tavalla esim. dokumenttien lähettäminen luettavaksi tarjoajille, toimittajien tapaaminen yleisesti tai yksitellen, hyödyntämällä muiden hankintayksiköiden kokemuksia ko. asiaan liittyen, hyödyntämällä asiantuntija-apua (konsulttia), järjestämällä kehittämistyöpajoja



tai järjestämällä hankintojen markkinointipäiviä. Hankinnan sisältö, aiemmat vastaavan hankinnan kokemukset ja hankinnalle asetetut tavoitteet voivat ohjata sitä, mikä markkinavuoropuhelun tapa on sopivin kulloinkin. <https://www.hankinnat.fi/eu-hankinta/suunnittelu-ja-valmistelu/markkinakartoitus>

PIENHANKINNAT

Kun hankintalain kansallinen kynnysarvo alittuu, puhutaan pienhankinnoista. Niiden kilpailutus on hankintalain ulkopuolella, mikä ei kuitenkaan tarkoita sitä, etteikö pienhankintoja tulisi kilpailuttaa. Myös pienhankinnan suunnittelussa on muistettava avoimuuden ja tasapuolisen kohtelun periaatteet. Pienhankinnat kilpailutetaan hankintayksikön omien hankintaohjeiden ja määräysten mukaisesti.

<https://www.hankinnat.fi/mika-julkinen-hankinta/pienhankinnat>

<https://maaseudunhankinnat.fi/julkiset-hankinnat-ovat-avoinna-myos-pienille-yrityksille/>

TARJOUSPYyntÖ

Tarjouspyynnössä kuvataan hankinnan kohde ja esimerkiksi tarjouksen valintaperuste ja mahdolliset vertailuperusteet. Tarjouspyynnöstä tulee käydä esille ne tiedot, joilla on olennaista merkitystä hankintamenettelyssä ja tarjouksen tekemisessä, kuten käytettävä hankintamenettely. Tarjouspyyntö on laadittava kirjallisesti ja selkeästi, jotta tarjouksien vertaileminen on mahdollista. Toimitajien on annettava tarjouksensa määräaikaan mennessä. <https://www.hankinnat.fi/kansallinen-hankinta/tarjouspyynto>

7 LISÄTIETOJA HANKINNOISTA

- Hankinta-Suomi – julkiset hankinnat vaikuttavammiksi
<https://vm.fi/hankinta-suomi>
- KEINO-osaamiskeskus tukee ja auttaa kestävien ja innovatiivisten julkisten hankintojen kehittämisessä <https://www.hankinta-keino.fi/fi>
- Motivan kestävien julkisten hankintojen tietosivut https://www.motiva.fi/julkinen_sektori/kestavat_julkiset_hankinnat
- Savon Koulutuskuntayhtymä EkoCentrian vastuullisten hankintojen, lähiruoan ja luomuruoan oppaita ja vinkkejä <https://sakky.fi/fi/ekocentria>
- Suomen Yrittäjien julkisiin hankintoihin liittyviä materiaaleja <https://www.yrittajat.fi/materiaalipankki-kunnat-ja-yrittajat/>

LÄHTEET JA KIRJALLISUUS

- EU:n ympäristöä säästäviä julkisia hankintoja koskevat kriteerit julkisten tilojen kunnossapidolle. (2019). Komission yksiköiden valmisteluasiakirja. Euroopan unioni. Saatavissa: [https://ec.europa.eu/environment/gpp/pdf/191113_EU_GPP_criteria_for_public_space_maintenance_SWD_\(404\)_2019_final_FL.pdf](https://ec.europa.eu/environment/gpp/pdf/191113_EU_GPP_criteria_for_public_space_maintenance_SWD_(404)_2019_final_FL.pdf).
- Finlex 1397/2016: Laki julkisista hankinnoista ja käyttöoikeussopimuksista. <https://www.finlex.fi/fi/laki/alkup/2016/20161397>.
- Horeca-rekisteri 2021. (2021). Taloustutkimus Oy.
- Kalimo, Harri, Alhola, Katriina, Virolainen, Veli Matti, Miettinen, Mirella, Pesu, Jarkko, Lehtinen, Sanna, Nissinen, Ari, Heinonen, Tero, Suikkanen, Johanna, Soukka, Risto, Kivistö, Timo, Kasurinen, Heli, Jansson, Max, Mateo, Eleanor & Ünekbaz, Selçukhan. (2021). Hiili- ja ympäristöjalanjälki hankinnoissa - lainsäädäntö ja mittaaminen. Valtioneuvoston selvitys- ja tutkimustoiminnan julkaisusarja 2021:2. Valtioneuvoston kanslia. Helsinki. Saatavissa: https://julkaisut.valtioneuvosto.fi/bitstream/handle/10024/162672/VNTEAS_2021_2.pdf?sequence=1&isAllowed=y.
- Kansallinen julkisten hankintojen strategia 2020. (2020). Hankinta-Suomi. Saatavissa: <https://julkaisut.valtioneuvosto.fi/bitstream/handle/10024/162418/Kansallinen%20julkisten%20hankintojen%20strategia.pdf?sequence=1&isAllowed=y>.
- Kivistö, Timo & Virolainen, Veli-Matti. (2019). Public procurement spend analysis at a national level in Finland. *Journal of Public Procurement*, 19(2), 108-128.
- Lähis-opas. Lisää lähiruokaa julkisten keittiöiden asiakkaille. (2017). Perusteluja ja ohjeita hankintaan. EkoCentria. Saatavissa: <https://sakky.fi/sites/default/files/2021-03/L%C3%A4his.pdf>.
- Marinin hallitusohjelma (2019). Osallistava ja osaava Suomi – sosiaalisesti, taloudellisesti ja ekologisesti kestävä yhteiskunta. Valtioneuvoston julkaisuja 2019:27. Valtioneuvosto. Helsinki. Saatavissa: https://julkaisut.valtioneuvosto.fi/bitstream/handle/10024/161823/Hallituksen_toimintasuunnitelma.pdf?sequence=4&isAllowed=y.
- Merisalo, Maria, Naumanen, Mika, Huovari, Janne, Eskola, Salla, Toivanen, Mia, Keskinen, Peetu, Hajikhani, Arash, Oksanen, Juha & Rausmaa, Salla (2021). Julkiset hankinnat: Kokonaisvolyymi ja datan hyödyntäminen. Valtioneuvoston selvitys- ja tutkimustoiminnan julkaisusarja 2021:46. Saatavissa: https://julkaisut.valtioneuvosto.fi/bitstream/handle/10024/163212/VN-TEAS_2021_46.pdf?sequence=1&isAllowed=y.
- Bioenergian käyttö. (2020). Motiva Oy. Saatavissa: https://www.motiva.fi/ratkaisut/uusiutuva_energia/bioenergian_kaytto
- Opas sosiaalisesti vastuullisiin julkisiin hankintoihin. (2017). TEM oppaat ja muut julkaisut 3/2017. Työ- ja elinkeinoministeriö. Saatavissa: https://julkaisut.valtioneuvosto.fi/bitstream/handle/10024/80010/3_2017_Opas_Sosiaalisesti_vastuulliset_hankinnat_31052017_WEB.pdf?sequence=1.



- Sosiaalinen ostaminen: Opas sosiaalisten näkökohtien huomioonottamisesta julkisissa hankinnoissa. (2011). Euroopan unioni. Saatavissa: https://publications.europa.eu/resource/ellar/cb70c481-0e29-4040-9be2-c408cd-df081f.0020.02/DOC_1.
- Sosiaaliset näkökulmat julkisissa hankinnoissa - lähtökohtia, kokemuksia ja mahdollisuuksia. (2011). toim. Luostarinen, Sari, Kinnunen, Katri & Eskola, Saila. Espinno-hanke. Saatavissa: https://www.motiva.fi/files/14963/Sosiaaliset_nakokulmat_julkisissa_hankinnoissa_lahtokohtia_kokemuksia_ja_mahdollisuuksia.pdf.
- Viheralan tunnusluvut 2014-2015. (2016). Selvitysraportti. Viherympäristöliitto ry. Saatavissa: https://www.vyl.fi/site/assets/files/1494/vyl_viheralan_tunnusluvut_2014-2015.pdf.
- Väisänen, Olli (2019). Julkiset hankinnat: Case-tutkielma laadullisten vertailujen käytöstä. Lappeenrannan teknillinen yliopisto. Pro gradu -tutkielma. Saatavissa: <https://lutpub.lut.fi/bitstream/handle/10024/160429/Pro%20Gradu%20tutkielma.pdf?sequence=1&isAllowed=y>.

JULKAISUN KIRJOITTAJAT

Päivi Töyli, projektipäällikkö

Leena Erälinna, kehittämispäällikkö

Turun yliopiston Brahea-keskuksen tehtävänä on edistää tutkimustulosten yhteiskunnallista vaikuttavuutta ja tuottaa tutkimusperusteisia kehittämis- ja koulutuspalveluita. Brahea-keskuksen toiminta perustuu merkittävässä määrin kansallisiin ja kansainvälisiin projekteihin. Keskuksen ydintoimintoja ovat toimiminen alueellisen ja maaseudun kehittämisen asiantuntijaorganisaationa, yrityksille ja julkisille organisaatioille tehtävät tutkimusperustaiset toimeksiannot sekä merenkulun tutkimus- ja täydennyskoulutus.

Leena Viitaharju, projektipäällikkö

Merja Lähdesmäki, vanhempi tutkija

Marja Enbuska, väitöskirjatutkija

Helsingin yliopisto Ruralia-instituutti on yliopiston maatalous-metsätieteelliseen tiedekuntaan kuuluva erillinen laitos, johon kuuluvat Mikkelin ja Seinäjoen toimintayksiköt. Instituutin tehtävänä on maaseudun kestävästä paikalliskehityksestä ja biotalouden edistäminen monitieteisen tutkimuksen sekä siihen perustuvan innovaatiotoiminnan ja koulutuksen avulla.

Sari Väänänen, projektipäällikkö

Anu Arolaakso, projektipäällikkö

Savon koulutuskuntayhtymän kehittämispalveluiden EkoCentria on asiantuntijayksikkö, joka on edistänyt valtakunnallisten hankkeiden avulla erityisesti julkisten ruokapalveluiden kestävästä kehityksestä. EkoCentrian asiantuntijoilla on yli 15 vuoden monipuolinen asiantuntemus julkisten ruokapalveluiden käytännön toiminnasta sekä laaja verkosto ja suhteet koko ruokaketjun toimijoihin.

