

Miten julkisia hankintoja voidaan tietopohjaisesti kehittää - mihin tarvitaan hankintatietovarantoa?

KKV-päivä, Helsinki 5.11.2025

Janne Tukiainen

Turun yliopisto

Esityksen kulku

- Tietovarannon yleistä kuvausta (Valtiokonttori)
- Esimerkki tietovarannon mahdollistamasta tutkimuksesta (oma tutkimus)
- Esimerkki tietovarannon hyödyistä hankintaorganisaatioille (Joosua Virtanen)
- Esimerkki tietovarannon hyödyistä tarjoajille (Valtiokonttori)

Hallitusohjelmakirjaukset

- Kilpailu- ja kuluttajaviraston valvontaa vahvistetaan ja **perustetaan hankintatietokanta**, joka mahdollistaa kehitystoimien ja lainsäädäntömuutosten arvioinnin, parhaiden käytäntöjen levittämisen ja väärinkäytösten havaitsemisen.
- **Säädetään julkisyhteisöjen ostolaskudata** avoimesti ja keskitetysti **julkaistavaksi** ilman erillistä pyyntöä.
- Kuntien ja hyvinvointialueiden taloustietojen, kuten ostolaskutietojen julkisuutta sekä oman tuotannon ja ostopalveluiden, vertailukelpoisuutta parannetaan.
- Tietovarannolla on lisäksi kiinteä yhteys muihin hallitusohjelman julkisia hankintoja koskeviin kirjauksiin muun muassa **toimenpiteiden kohdentamisen ja vaikutusten todentamisen näkökulmasta** ja esimerkiksi **valvontamekanismina**.

Kansallinen julkisten hankintojen tietovaranto



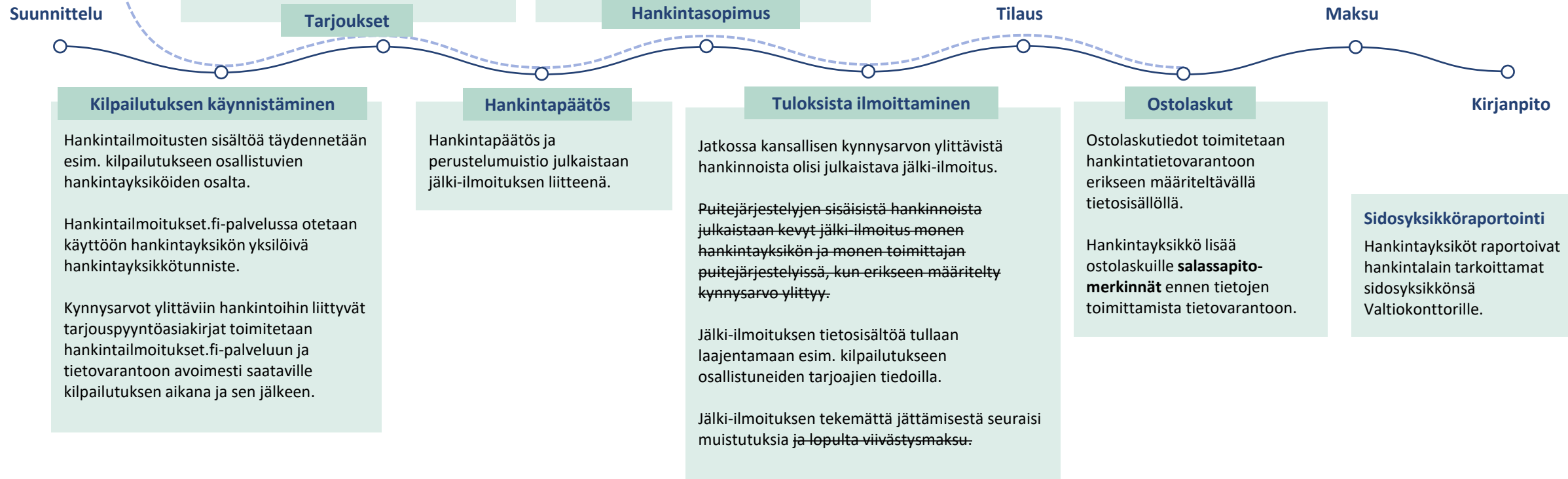
Toimenpiteet

Luonnos

Kilpailutustunniste otetaan käyttöön hankintailmoituksilla, jälki-ilmoituksilla ja ostolaskuilla, jotka liittyvät hankintalain mukaisesti kilpailutettuun hankintaan.

Hankintapäätöksen jälkeen kynnysarvot ylittäviin hankintoihin liittyvät tarjoustiedot toimitetaan hankintailmoitukset.fi-palveluun tai hankintatietovarantoon. Valtiokonttorille tulisi oikeus saada tiedot tarjouksista hankintayksiköltä ja sen kilpailutusjärjestelmätoimittajalta.

Sopimukselle on luotava vapaamuotoinen yksilöivä tunniste, joka toimitetaan tietovarantoon sellaisten ostolaskutietojen yhteydessä, jotka eivät liity hankintalain mukaisesti kilpailutettuun hankintaan. Ostolaskujen raportoinnin yhteydessä vapaaehtoisesti lisättävä **sopimustunniste**.

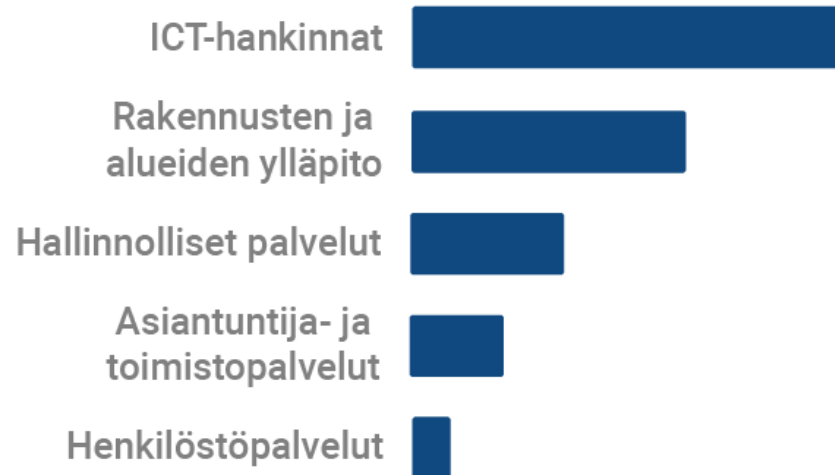


Ehdotettujen toimenpiteiden avulla
päästään tähän tilanteeseen

Nykytilanne

Hankinnat yhteensä

5M €

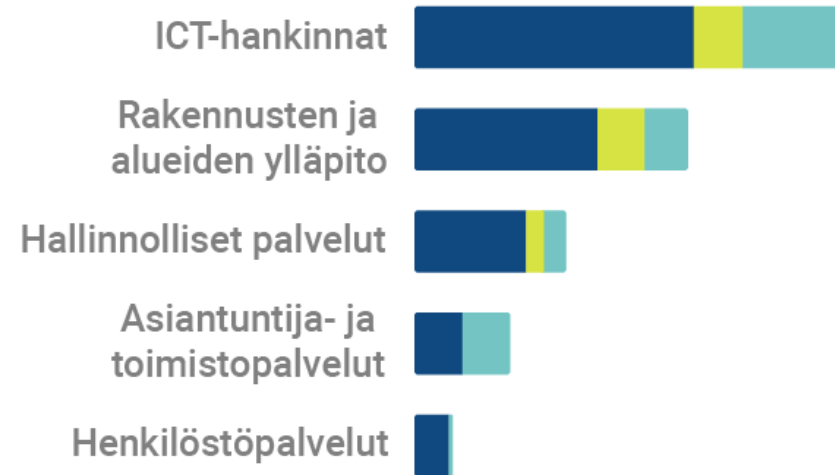


Hankinnat yhteensä

5M €

Kilpailutetut hankinnat

70%

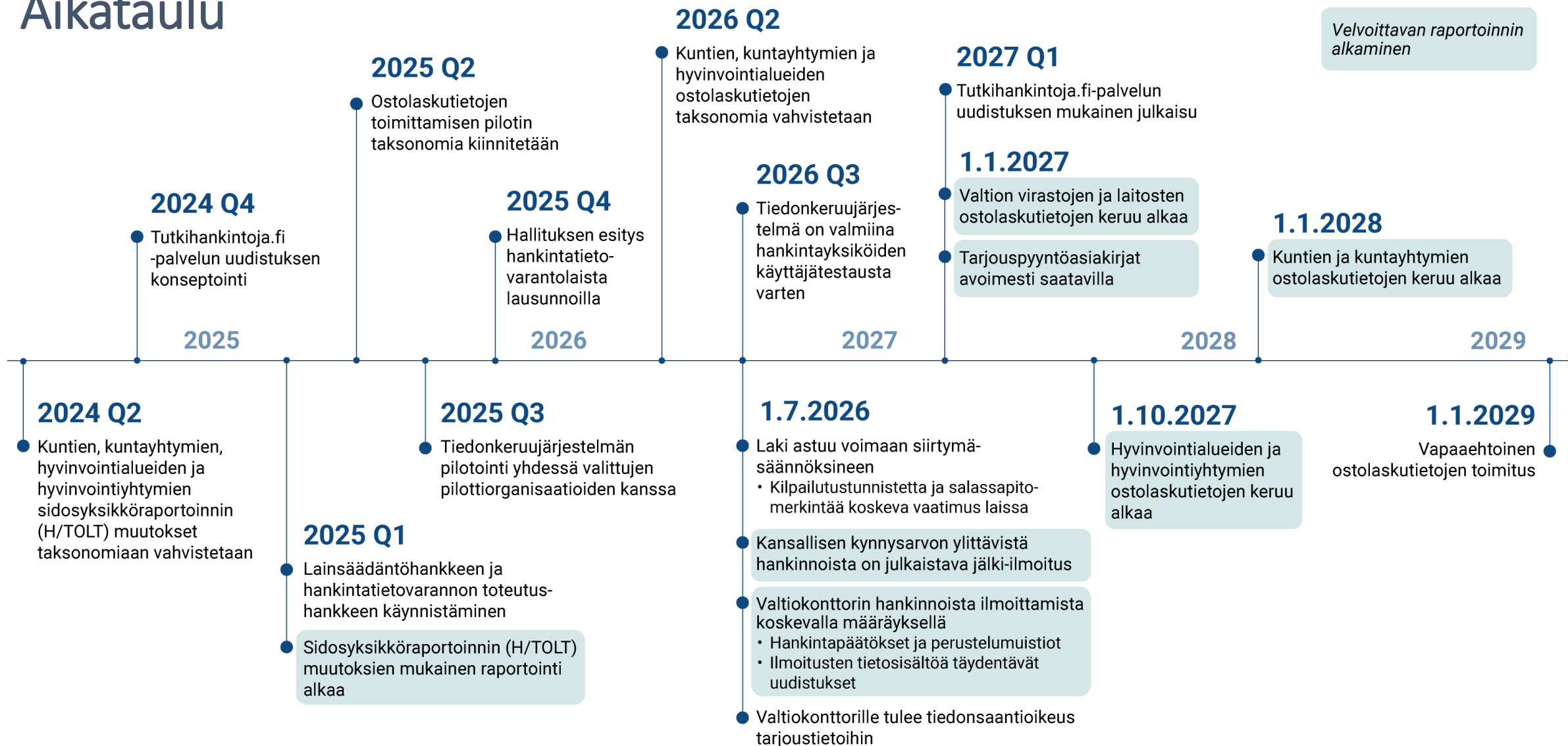


■ Kilpailutetut ■ Suorahankinnat
■ Kilpailuttamattomat

Tiedot ovat keinotekoisia eivätkä kuvaa
todellisia lukuja

Aikataulu

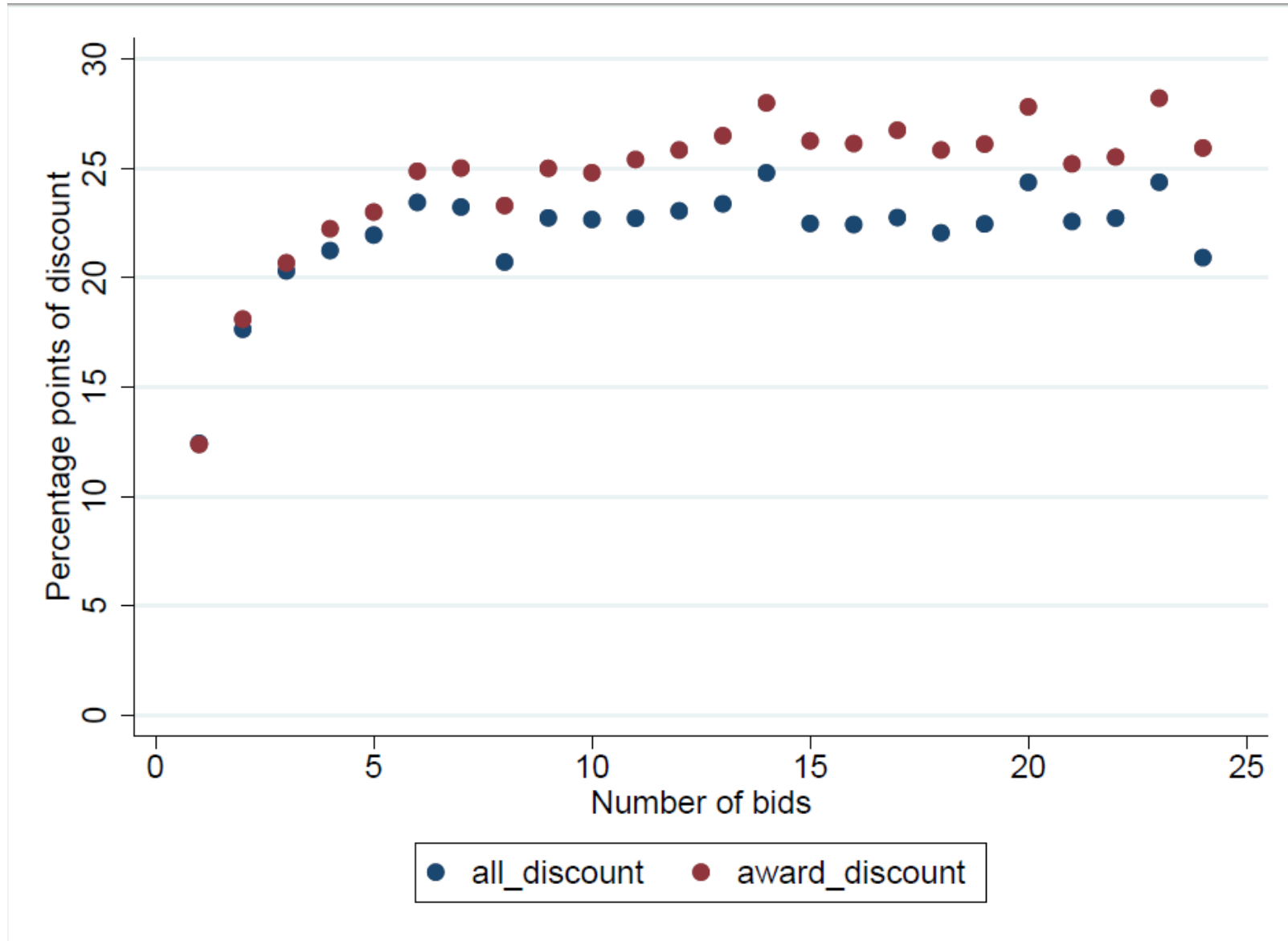
Luonnos



Esimerkki tutkimuksesta

- Tutkin tällä hetkellä (yhdessä Mitri Kitin ja Andrea Tullin kanssa) italialaista hankintadataa missä havaitaan sekä hankinnan etukäteen arvioitu arvo, tarjoushintaan perustuva arvo, ja lopullinen toteutunut arvo kun uudelleenneuvottelut ja sopimusmuutokset on huomioitu. Tutkimme kilpailun roolia uudelleenneuvotteluissa ja hinnoissa.
- Vastaava olisi mahdollista tietovarannon avulla, mutta ei ole mahdollista tällä hetkellä.
- Aineistoa vuosilta 2007–2016. 78656 hankintaa. Yli 40ke arvoisia.
- Lähde: Italian Anti-Corruption Authority (ANAC).
- 45% Rakennusala, 17% sote-ala, 6% jätehuolto,...; 52% public works, 48% good and services
- 84.5% avoimia tarjouskilpailuja (3,5% neuvotteluita ja 12% rajoitettuja kilpailutuksia).

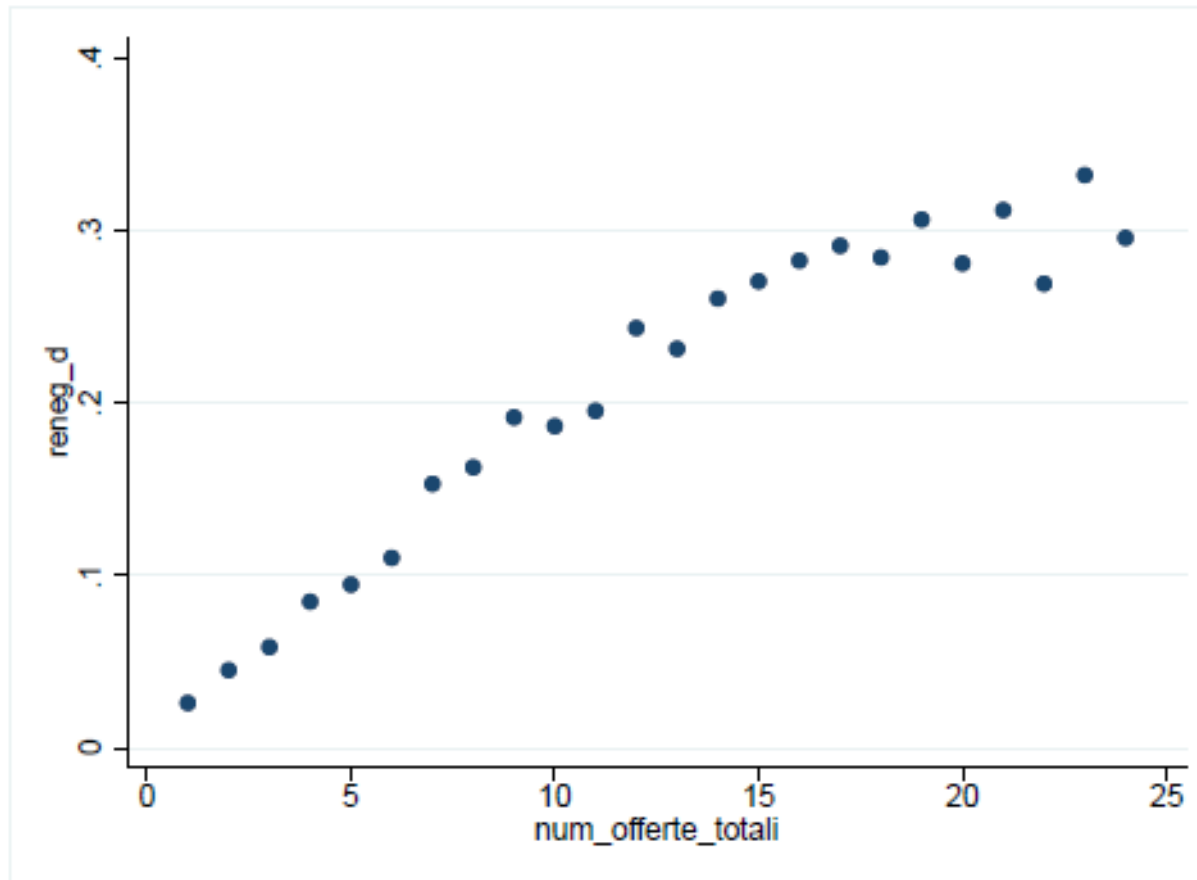
Tarjoushinnat, lopulliset hinnat ja kilpailu



- **Award_discount** = (Hankinnan etukäteen arvioitu arvo – **tarjoushinta**)/Hankinnan etukäteen arvioitu arvo
- **All discount** = (Hankinnan etukäteen arvioitu arvo – **lopullinen hinta**)/Hankinnan etukäteen arvioitu arvo
- Tulos: Mitä enemmän kilpailua on, sitä alhaisemmat hinnat, mutta sitä enemmän myös hintoja neuvotellaan uudestaan ylöspäin, mikä vähentää kilpailun hyötyjä
- Tulos säilyy kun huomioidaan rikas joukko kontrollimuuttujia

Tarjoushinnat, lopulliset hinnat ja kilpailu

(a) Overall renegotiation



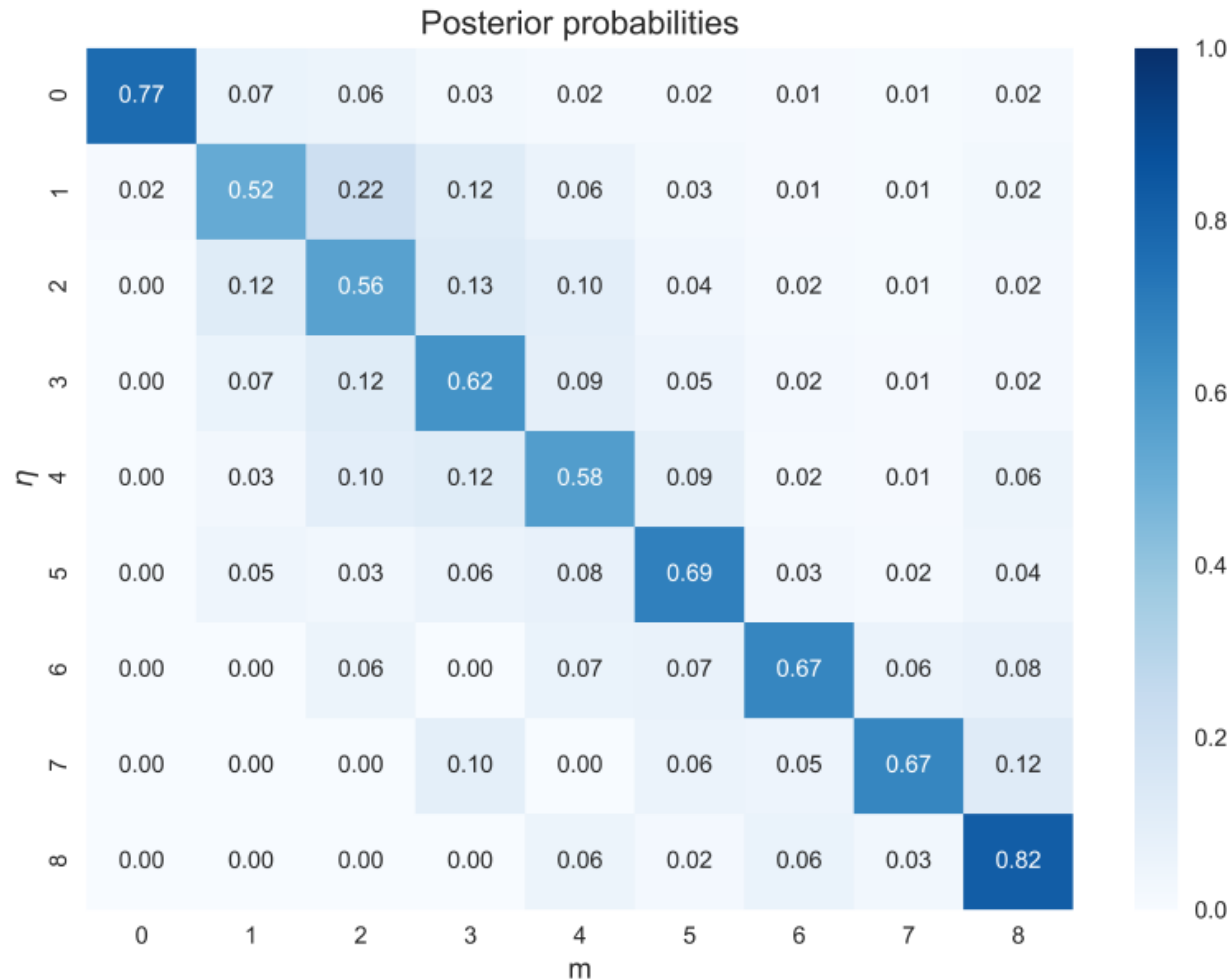
- **y-akselilla on uudelleen neuvottelun todennäköisyys**
- **x-akselilla on tarjouksien lukumäärä**
- Tulos: Mitä enemmän kilpailua on, sitä useammin sopimukset neuvotellaan uudestaan
- Tulos säilyy kun huomioidaan rikas joukko kontrollimuuttujia
- Mitä tämä opettaa:
Uudelleenneuvottelut eivät pääosin liity satunnaisiin todellisiin yllätyksiin. Hankkijoiden tulee suhtautua skeptisesti tarjoajien sopimusmuutospyrkimyksiin. Nämä kustannusten ylitykset syövät osan kilpailun hyödyistä, mutta eivät kaikkea.

Esimerkki hyödyistä ostajille

- Hankintaorganisaatiot voivat koittaa hankkia lisää kilpailua esimerkiksi markkinavuoropuhelulla, markkinoinnilla, oikeanlaisella kohteen suunnittelulla, vähentämällä turhia vaatimuksia, tekemällä tarjoamisesta teknisesti helppoa,...
- Tehokkaat toimet vaativat työaikaa -> hallinnolliset kustannukset hieman kasvavat
- Lisääntynyt kilpailu tuo säästöjä (ja laatua), mutta merkittävässä määrin vain kohteissa, joissa on vähän kilpailua (1 -> 2 tarjoaa tuo keskimäärin noin 10% säästöt, 7 -> 8 tarjoajaa ei juurikaan muuta hintaa)
- Myös tuleva lainsäädäntö keskittyy erityisesti yhden tarjoajan ongelmaan
- Kilpailua lisääviä toimia voidaan keskittää olennaisiin kohteisiin tietokannan ja koneoppimisen/tilastollisten mallien avulla
- Missä kohteissa on odotettavissa vain vähän kilpailua?
- Joosua Virtasen väitöskirja-artikkelissa demostroidaan tätä Cloudia-datan avulla

Kilpailun määrän ennustaminen

Prediction accuracy



- **y-akselilla todellinen tarjousten määrä**
- **x-akselilla on mallin ennustama tarjousten määrä**
- Tulos: Kilpailun määrä voi melko tarkasti ennustaa
- Virtanen laskee, että tietyin oletuksin algoritmin avulla toimien kohdentaminen tuo mittavat säästöt (jopa 3%)
- Muita sovelluksia: Mitä sellaisissa hankinnoissa on tehty, mitkä saavat paljon tarjouksia? Algoritmin avulla matkiminen (parhaat käytännöt).

Esimerkki yrityksille: Potentiaalinen markkina

Ilmoitetut hankinnat Kilpailutustunnuksettomat Sidosyksikköhankinnat

Tällä välilehdellä voidaan tarkastella kilpailutettuja tai suora hankintoina tehtyjen sopimusten käyttöä ja päättymistä. Päättävällä sopimuksella tarkoitetaan sopimusta, joka on päättymässä seuraavan 12 kuukauden aikana tai sopimuksen arvosta on jäljellä alle 10%

Vuosi

Hankintayksikkö

Sopimuksen arvo

Hankintakategoria

2025

All

All

All

CPV-pääluokka

Hankintayksikön sijainti

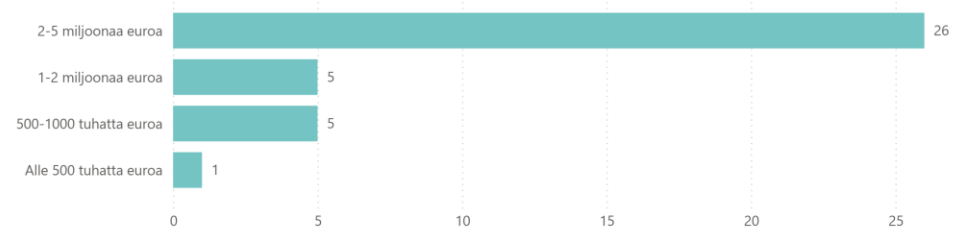
All

All

Päättävien sopimusten lukumäärä

35

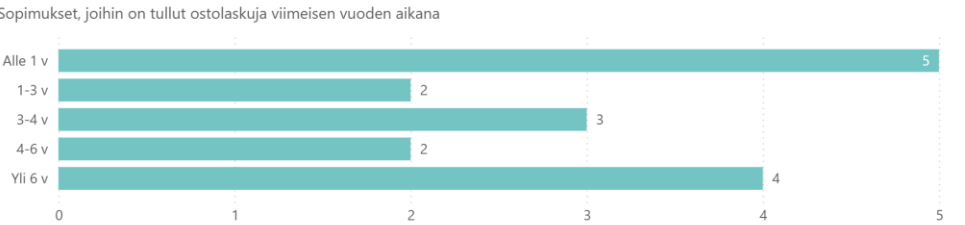
Päättävien sopimusten lukumäärä sopimusten arvoittain



Toistaiseksi voimassa olevien sopimusten lukumäärä

16

Toistaiseksi voimassa olevat sopimukset luokiteltuna sopimuksen alkamisajankohdan mukaan



Päättävät sopimukset ja sopimuksen käytön seuranta

Hankintayksikkö	Kilpailutuksen nimi	Sopimuksen arvo	Käytetty tähän mennessä	Sopimuksesta jäljellä	Sopimuksen alkamispäivämäärä	Umpeutumispäivämäärä
Valtiokonttori	Kilpailutuksen nimi 1	3,161,568 €	8,706 €	3,152,862 €	9/19/2024	19.9.2026
Valtiokonttori	Kilpailutuksen nimi 10	4,117,669 €	21,157 €	4,096,512 €	10/1/2022	Toistaiseksi voimassa oleva
Ruoveden kunta	Kilpailutuksen nimi 101	3,243,675 €	18,261 €	3,225,414 €	12/31/2020	30.12.2025
Ruoveden kunta	Kilpailutuksen nimi 102	637,069 €	17,597 €	619,472 €	11/22/2024	22.11.2027
Ruoveden kunta	Kilpailutuksen nimi 103	545,980 €	22,876 €	523,104 €	10/1/2022	30.9.2026
Ruoveden kunta	Kilpailutuksen nimi 104	2,704,280 €	18,537 €	2,685,743 €	11/22/2024	Toistaiseksi voimassa oleva
Ruoveden kunta	Kilpailutuksen nimi 105	1,999,495 €	32,480 €	1,967,015 €	8/4/2024	Toistaiseksi voimassa oleva

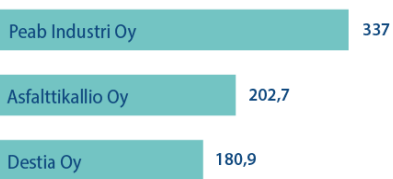
Katso kaikki kilpailutetut sopimukset

Tiedot ovat keinotekoisia eivätkä kuvaa todellisia lukuja

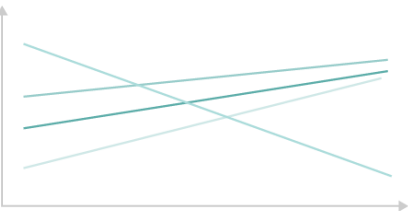
Mielelläni. Maakunnassa on tehty viimeisen 6kk aikana 53 kilpailutusta, joista 22 on ylittänyt EU-kynnysarvon ja loput ovat olleet kansallisia hankintoja. Kynnysarvon ylittäviä suorahankintoja on tehty aiempia vuosia vähemmän.

Maakunnassa tehtyihin kilpailutuksiin tulee keskimäärin muuta maata vähemmän tarjouksia. Kilpailutuksien voittajat eivät kuitenkaan ole samoja vaan varioivat enemmän kuin maassa keskimäärin. Näin ollen kilpailutukseen osallistuvalla tarjoajalla voisi olla keskimääräistä paremmat mahdollisuudet menestyä kilpailussa.

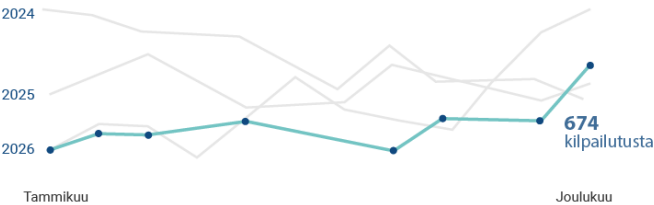
TOP3 suurimmat toimittajat ostojen perusteella kuluneella kvartaalilla



Tarjoajien määrän kehitys per CPV-koodi yli ajan



Kilpailutuksia oli määrällisesti vähiten kuluvana vuonna



Ensi kertaa valittujen yritysten osuus kilpailutuksissa

20 %

Siirry markkinakatsaukseen >

Voinko vielä auttaa sinua?

Yritykseni toimii alalla X ja tarjoamme tähän ratkaisua

Alallanne ei ole viime vuosina ollut montaa kilpailutusta, mutta useita suuria sopimuksia on täyttymässä. Mikäli sopimusten tähtyminen jatkuu samaa vauhtia, useampi yli 100 000 € sopimus tähtyy kuuden kuukauden sisällä.

Seuraavan 6kk aikana umpeutuvia sopimuksia

Sopimuksen sisältö	Hankintayksikkö	Toimittaja	Sopimuksen käyttö	Sopimuksen kokonaisarvo	Sopimuskausi
Sisältö	Kunta X	Toimittaja A	108 000 €	120 000 €	5/2025 - 6/2027
Sisältö	Hyvinvointialue Y	Toimittaja B	511 000 €	565 000 €	9/2025 - 12/2029
Sisältö	Kuntayhtymä Z	Toimittaja C	45 000 €	65 000 €	2/2026 - 2/2027

Tarkastele kaikkia umpeutuvia sopimuksia >

Päätelmät

- Pysin osoittamaan esimerkkien avulla tietovarannon merkittäviä hyötyjä tutkijoille, ostajille ja myyjille
- Nämä esimerkit ovat vain pintaraapaisu tietovarannon tarjoamille mahdollisuuksille näille tahoille
- Kokonaan käsittelemättä jäivät esimerkit liittyen median, regulaattorin ja kansalaisten mahdollisuuksiin hyödyntää tietovarantoa
- Jos tietovaranto toteutuu suunnitellulla tavalla, on selvää, että hyödyt ylittävät hallinnolliset kustannukset (huom. AI ja algoritmit tulevat pienentämään kustannuksia)