



ASIANAJOTOIMISTO AKG OY

---

# Innovatiiviset hankinnat

---

Webinaari 14.6.2022

Lauri Mäki, osakas, asianajaja

Asianajotoimisto AKG Oy

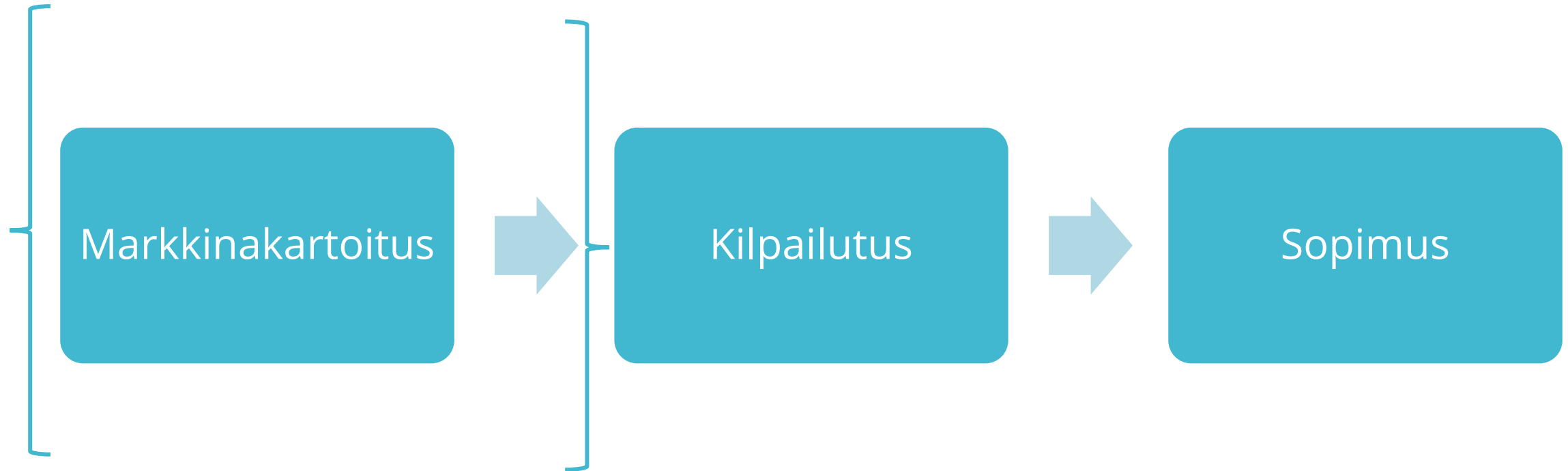
# Innovatiivisuus hankinnoissa, mitä se on?

- Hankintalain tavoitteena on mm. edistää laadukkaiden, innovatiivisten ja kestävien hankintojen tekemistä.
- Hankintalain määritelmässä innovaation on määritelty viittaavan sellaisen uuden tai merkittävästi parannetun tuotteen, palvelun tai menetelmän, uuden markkinointimenetelmän tai uuden organisatorisen menetelmän toteuttamista liiketoimintatavoissa, työpaikkaorganisaatiossa tai ulkoisissa suhteissa.
- Hallituksen esityksessä tavoitteena oli edistää innovaatioita ja innovatiivisten ratkaisujen huomioon ottamista julkisissa hankinnoissa.
- Lisäksi hallituksen esitys korosti, että innovatiivisella hankinnalla tarkoitetaan varsinaisten innovaatioiden hankinnan ohella myös innovaatiomyönteisiä hankintoja, jossa hankintayksikkö määrittelee tarpeensa standardeihin viittaamisen sijasta toiminnallisina ominaisuuksina ja jossa tarjoajat voivat esittää myös uudenlaisia ratkaisukeinoja tarjouksissaan.
- Hallituksen esityksessä on jatkettu, että innovatiivisella hankinnalla voidaan edelleen tarkoittaa innovaatioihin sysäävää hankintaa, jossa hankintayksikkö viestii tarpeensa markkinoille ja jossa tarjoajat joutuvat tuotekehittelyn kautta luomaan tarpeeseen vastaavan tarjouksen.
- Vuoden 2017 alusta uudistuneen hankintalain myötä lainsäädäntöön saatiin myös innovaatiokumppanuus, joka vastasi tarpeeseen ostaa samalla kilpailutuksella sekä kehitystyötä että kehitystyön tuloksia.

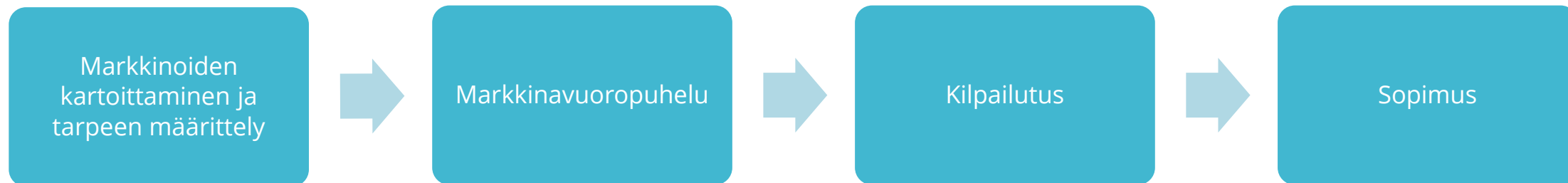
## Innovatiiviset hankinnat

- Hankinnan innovatiivisuus voi siten näkyä:
  - innovatiivisessa hankinnan kohteessa;
  - innovatiivisessa hankintamenettelyssä; tai
  - näiden yhdistelmässä.

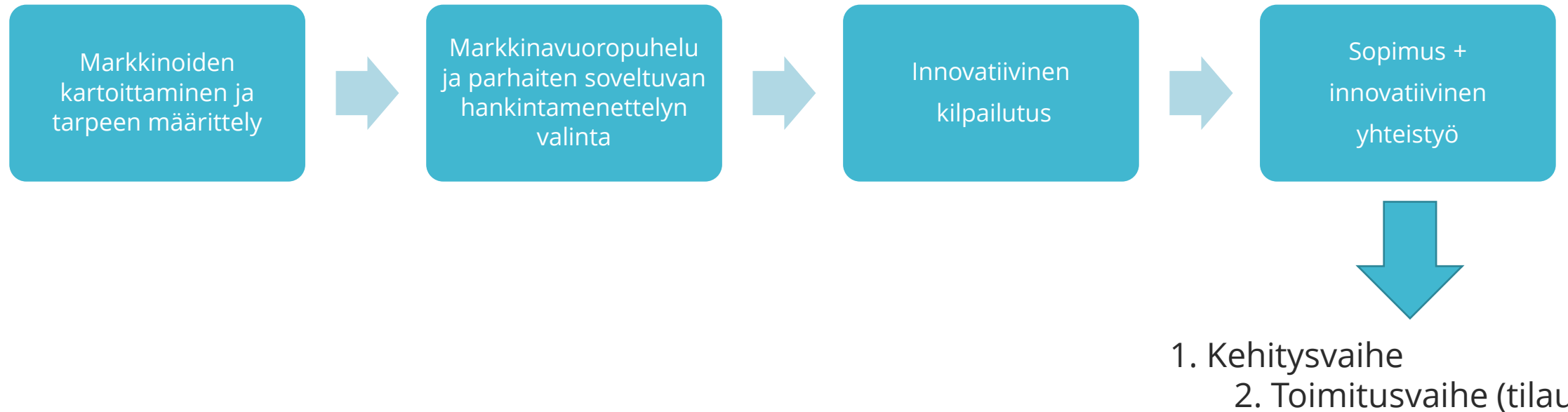
# Innovatiivisuus perinteisessä hankinnassa



# Innovatiivisuuden huomioiminen markkinoilla



# Innovatiivisuus sekä hankinnan kohteessa että prosessissa



# Neuvottelumenettely lyhyesti

- Jouston lisääminen
- Neuvottelut AINA, kun ei suoraan löydy ratkaisuja markkinoilta.
  - Mahdollista kaikissa paitsi bulkkituotehankinnoissa.
- Tarjousperusteinen neuvottelumenettely & kilpailullinen neuvottelumenettely = käyttöedellytykset samat.
- Hankintayksikkö voi valita neuvottelumenettelyn tai kilpailullisen neuvottelumenettelyn hankinnassa:
  - 1) jossa hankintayksikön tarpeita ei voida täyttää olemassa olevia ratkaisuja mukauttamatta;
  - 2) johon kuuluu suunnittelua tai innovatiivisia ratkaisuja;
  - 3) jonka luonteeseen, monimutkaisuuteen tai oikeudelliseen ja rahoituksen muotoon liittyvistä erityisistä syistä tai niihin liittyvien riskien vuoksi ei voida tehdä hankintasopimusta ilman edeltäviä neuvotteluita; tai
  - 4) jossa hankinnan kohteen kuvausta ei voida laatia riittävän tarkasti viittaamalla standardiin, eurooppalaiseen tekniseen arviointiin, yhteiseen tekniseen eritelmään tai tekniseen viitteeseen.

# Kilpailullinen neuvottelumenettely lyhyesti

- Käyttöedellytykset samat → miksi kaksi eri menettelyä?
  - Kohteena yleiset ratkaisuvaihtoehdot → ei hankinnan ehdot tai ominaisuudet.
  - Ratkaisuvaihtoehdot saatu → neuvottelut tulee lopettaa.
  - Hienoiset täsmennykset voittajan kanssa ok.



# Innovaatiokumppanuus lyhyesti

- Tuote, jota ei löydy markkinoilta
  - Kehitysvaiheessa olevat tuotteet/palvelut.
  - Kehitetään tilaajan ja myyjän kesken sopimusaikana.
  - Valintaperusteena suunnitellun tutkimus- ja kehittämistyön ominaisuudet.
  - Voittaja saa kehitystyöhön perustuvan sopimuksen → kannustaa osallistua
  - IPR?
  - Ei saa rajata markkinoita liian kauan.

# Prosessien arvioiminen innovaatiokumppanuuden kautta

- Hankintailmoitus, jonka perusteella kiinnostuneet voivat ilmoittautua mukaan.
- Hankinnan kohteesta fokus **tarpeisiin**.
- Hankinta-asiakirjoissa tulee kuvata **kehitystyön tulosten** eli tuotantovaiheen hankintaa koskevat **tarpeet**, vaatimukset, määrittelyt, ehdot sekä muut kriteerit sikäli kuin ne voidaan kuvata menettelyn alussa.
- Innovaatiokumppanuuden luonteeseen kuuluu, että hankinnan kohteen yksityiskohdat täsmentyvät neuvottelujen ja **varsinaisen kumppanuuden aikana**.
- Lähtökohtaisesti hankintayksikkö voi asettaa mitä tahansa hankintalain mukaisia syrjimättömiä ja hankinnan kohteeseen liittyviä soveltuvuusvaatimuksia tarjoajille. Innovaatiokumppanuudessa valinnassa on etusijalle kuitenkin asetettava **tarjoajien ominaisuudet**.
- Menettely seuraa lähtökohtaisesti hankintalain säädöksiä neuvottelumenettelyn kulusta, mutta **innovaatiokumppania ei saa valita alustavien tarjousten perusteella**. Innovaatiokumppanuusmenettelyn tarkoituksena on nimenomaisesti valita neuvottelemalla **paras mahdollinen kumppani tuotekehitysprosessiin**.
- **Salassapito** on asetettu selvästi ja on tietyllä tapaa **oletusarvoista**.
- Hankintayksikön tulee käyttää kokonaistaloudellisen edullisuuden perusteena parasta hinta-laatusuhdetta. Kumppania ei siten saa valita pelkästään halvimman hinnan perusteella.

# Riskien jakaminen, IPR ja kumppanit

- Riskien jakaminen
  - Riskit ja hyödyt olisi suositeltavaa jakaa siten, että ne kannustavat molempia osapuolia kehittämään ja ottamaan käyttöön innovatiivisia ratkaisuja.
  - Riskejä ja hyötyjä liittyy esimerkiksi kumppaneille **kehittämisestä maksettaviin palkkioihin**, hankintasopimuksen vastikkeen maksuaikatauluun ja **kumppanien karsimismenettelyyn**.
- IPR
  - Hankintayksikön on ilmoitettava hankintailmoituksessa, tarjouspyynnössä tai neuvottelukutsussa IPR-järjestelyistä. Myös mahdollisista käyttöoikeutta koskevista järjestelyistä ja käyttöoikeuden laajuudesta tulee mainita. **Immateriaalioikeuksien määräytymisessä kannattaa ottaa huomioon kumppanuuden riskin- ja hyödynjako**.
- Kumppanit
  - Hankintayksikkö voi etenkin riskiä sisältävissä hankkeissa valita **rinnakkaisia kumppaneita**, jotta hankintayksiköllä on useampi vaihtoehtoinen kehityshanke mahdollisten epäonnistumisten varalta. Hanke voidaan myös jakaa osiin.

# Innovaatiokumppanuuden käyttöedellytykset

- Hankintayksikkö voi valita menettelyn ainoastaan silloin kun sen tarpeita ei voida täyttää hankkimalla markkinoilla jo olevia tavanomaisia tavaroita, palveluja tai urakoita tai markkinoilla jo olemassa olevilla ratkaisuilla ilman olennaisia muutoksia.
- Voidaan käyttää myös silloin, kun markkinoilla on saatavilla hankintayksikön tarpeita lähellä olevia vaihtoehtoja, mutta eivät ole tarpeisiin nähden riittävän laadukkaita, asiakkaiden tarpeita vastaavia tai riittävän kehittyneitä.
- Kehitystyö voi siten kohdistua joko kokonaan uuteen tuotteeseen tai palveluun tai olemassa olevan tuotteen tai palvelun muuttamiseen olennaisesti toiseksi.
- Hankintayksikön kannattaa kuitenkin aina ensin selvittää markkinoita ja soveltuvaa ratkaisua/menettelytapaa etukäteen.

# Innovaatiokumppanuusmenettelyn kulku

- Hankintayksikkö valitsee tarjoajaksi hyväksyttävät ehdokkaat noudattamalla hankintailmoituksessa esitettyjä soveltuvuuden vähimmäisvaatimuksia sekä arviointiperusteita.
  - Valinnassa on arvioitava ehdokkaiden valmiuksia tutkimukseen ja kehittämiseen sekä innovatiivisten ratkaisujen kehittämiseen ja toteuttamiseen
  - Kriteerien perusteella valitaan ne ehdokkaat, jotka osallistuvat neuvotteluihin
  - Valmiuksia voidaan arvioida esim. aikaisemman tutkimustoiminnan ja aiemmin onnistuneesti kehitettyjen palvelujen perusteella
    - Referenssit
    - Innovaatiotoiminnan luonteeseen kuuluu kuitenkin tietty väljyys, joten aiempaa kokemusta juuri kehitystyön kohteena olevalta toimialalta ei ole tarkoituksenmukaista edellyttää
- Innovaatiokumppanuudessa valitaan hinta-laatusuhteeltaan paras tarjoaja tai parhaat tarjoajat.
- Kumppanuusmenettelyssä osallistujilta pyydetään alustavat tarjoukset, joiden pohjalta neuvottelut käynnistetään.
  - Innovaatiokumppania ei saa valita alustavien tarjousten perusteella, sillä tarkoituksena on nimenomaisesti valita paras kumppani tuotekehitysprosessiin neuvottelemalla
- Neuvottelut kulkevat samalla tavalla, kuin mitä on säädetty neuvottelumenettelystä.
- Innovaatiokumppaneiksi valittujen määrää voidaan vielä hankinnan alettua karsia sen mukaan, onnistuvatko kumppanit tavoitteiden mukaisesti tuotekehityksessä. Jos kumppaneita on vain yksi, voidaan myös tämä kumppanuus lopettaa ennen varsinaista hankintaa.

# Innovaatiokumppanuusmenettelyn kulku

- Ei rajoitteita sopimuskauden pituudelle
- Kehitysvaihe
  - Kumppanuus suunniteltava niin, että se voidaan jakaa erillisiin ja peräkkäisiin vaiheisiin, jotka vastaavat kunkin kumppanin toteuttamaa tutkimus- ja innovaatioprosessin eri vaiheita.
  - Hankintayksikön asetettava välitavoitteita ja määrättävä korvauksen suorittamisesta
  - Jokaisen vaiheen jälkeen voidaan päättää sopimuksen jatkamisesta tai lopettamisesta
  - Innovaatiokumppanuuden vaiheet etenevät käytännössä monipolvisesti siten, että prosessin eri vaiheet sulautuvat yhteen.
- Toimitusvaihe (tilaukset)
  - Kehitystyön jälkeen ei tarvitse järjestää uutta tarjouskilpailua, vaan hankinta voidaan tehdä suoraan menettelyyn otetuilta kumppaneilta
  - Kumppanuuden avulla kehitettyjen tavaroiden, palveluiden ja rakennusurakoiden ennakoitu arvo ei saa olla kohtuuttoman suuri suhteessa niiden kehittämiseksi tehtyyn investointiin.
  - Hankintayksikkö ei saa ilmaista toisille kumppaneille ratkaisuja, joita yksi kumppaneista on ehdottanut, eikä muita menettelyn aikana saatuja luottamuksellisia tietoja ilman kyseisen kumppanin nimenomaista ja yksilöityä suostumusta.

# Innovatiivisten hankintojen hyödyt

- Hankintayksikkö saa tarpeeseensa soveltuvan ratkaisun.
- Innovatiivisuus eri hankinnan vaiheissa vahvistaa tulevan hankintakauden yhteistyötä toimittajan ja tilaajan välillä.
- Pitkätkin – jatkuvuutta korostavat – hankintakaudet mahdollisia, kun kehitys huomioitu hankinnan vaiheissa.
- Joustavuus lisääntyy.
- Yhteistyö.

# Innovaatiokumppanuuden haasteita

- Milloin käyttää?
- Valmistelu ja tarpeiden kuvaus?
- Ehdokkaiden vaatimusten määrittely? Katse tulevassa
- Kannustaminen hankintaan – miten korvata esimerkiksi kustannukset sellaiselle toimittajalle, joka ei pääse toimitusvaiheeseen?
- Houkuttelevuuden varmistaminen tarjoajille?
  - IPR?
  - Tulosten käyttö muussakin liiketoiminnassa
  - Referenssioikeudet?
  - Tulon- ja kustannustenjako?



# Koonti innovatiivisuudesta hankinnoissa

Jos tarpeisiin suora ratkaisu markkinoilla → avoin hankintamenettely, jossa sopimusehdot mahdollistavat esimerkiksi tuotekehityksen ja innovatiivisuuden (myös prosesseihin liittyen)

Sallitaanko vaihtoehtoiset tarjoukset?

Jos markkinoilla on vastaavia ratkaisuja, mutta nämä ratkaisut eivät ole suoraan soveltuvia tarpeisiin → neuvottelumenettely, joissa korostetaan innovatiivisuutta

Jos hankintayksikkö pystyy määrittelemään hankinnan kohteen varsin tarkkarajaisesti, mutta innovatiivisuus ja hankinnan ehdot vaativat neuvottelua → neuvottelumenettely

Hankintayksikkö tiedostaa tarpeensa tarkkarajaisesti, mutta haluaa selvittää laajasti (myös innovatiivisia) ratkaisuvaihtoehtoja → kilpailullinen neuvottelumenettely

Tarpeisiin ei ole ratkaisua tai ratkaisut vaativat olennaisia muutoksia tarpeiden täyttämiseksi → innovaatiokumppanuus



ASIANAJOTOIMISTO AKG OY

---

# AKG – Ratkaisu.

---



Lauri Mäki, osakas, asianajaja

[lauri.maki@akg.fi](mailto:lauri.maki@akg.fi)

p. 040 723 0984