

Hyvät käytännöt kunnan jätteenkuljetusten kilpailutuksessa

Ympäristöministeriö | 11.5.2022

Esipuhe

Eduskunta edellytti jätelain muutoksen (714/2021) yhteydessä, että ympäristöministeriö, työ- ja elinkeinoministeriö, kuljetusyritykset, kunnat ja niiden jätelaitokset toteuttavat yhdessä hankkeen, jossa edistetään kunnan jätteenkuljetusten kilpailuttamista jätelain 36 §:ssä säädetyllä tavalla sekä tuetaan alan toimijoiden hankintaosaamisen kehittämistä.

Ympäristöministeriö aloitti vuoden 2021 lopussa toimeenpanohankkeen hankintaosaamisen kehittämiseksi ja parhaiden käytäntöjen tehokkaaksi jakamiseksi. Ympäristöministeriö kutsui työn valmisteluun mukaan alan keskeiset järjestöt sekä muutamia yksityisiä jätehuoltoalan yrityksiä ja kuntien jätelaitoksia. Osallistajat määrittelivät hankkeen alussa yhdessä tavoitteen selkeän yhteistyömallin luomisesta.

Hankkeessa tuotettu materiaali on tarkoitettu jätteenkuljetuksia kilpailuttaville hankintayksiköille, jätehuoltoyrityksille sekä muille asiantuntijoille, kuten hankintojen neuvontayksiköille. Materiaaliin on koottu tärkeimpiä hyviä käytäntöjä liittyen jätteenkuljetusten kilpailutukseen. Materiaalin tarkoituksena onkin edistää hyviä, jätehuollon ja jätehuoltomarkkinan alueelliset erityspiirteet huomioon ottavia jätteenkuljetuksen hankintoja.

Hankkeeseen osallistuivat ympäristöneuvos Riitta Levinen sekä hallitussihteeri Jussi Kauppila ympäristöministeriöstä, erityisasiantuntija Tuulia Innala ja johtava lakimies Katariina Huikko Kuntaliitosta, toimitusjohtaja Riku Eksymä, viestinnän asiantuntija Kaisa Halme ja asiantuntija Taina Kallus Suomen Kiertovoimasta (KIVO), lainsäädäntöasioiden päällikkö Tiina Toivonen Suomen Yrittäjistä, hallituksen puheenjohtaja Matti Tulla ja toiminnanjohtaja Lasse Kontiola SKAL Ympäristöyrityksistä sekä Katja Moliis Ympäristöteollisuus ja –palvelut YTP:stä. Muita osallistujia olivat toimitusjohtaja Jarno Helistölä ja QES-johtaja Laura Sahlbom Jätehuolto M. Helistölä Oy:stä, toimitusjohtaja Nina Rasola RL-Palvelut Oy:stä, konsultti Jukka Paavilainen KIVOn pyynnöstä, toimitusjohtaja Johanna Rusanen Salpakierto Oy:stä sekä logistiikkapäällikkö Antti Anhava Mustankorkea Oy:stä. Hanketta veti Kierivä Oy..

Helsingissä 11.5.2022

Ympäristöministeriö

Materiaalissa käytetyt termit 1/2

- **Ennakkoilmoitus:** Hilma-verkkopalvelussa julkaistava määrämuotoinen ilmoitus suunnitteilla olevasta hankinnasta.
- **Ennakoiva markkinakartoitus:** Antaa tarjoajille tietoa hankinnan suuruudesta ja aikatauluarviosta sekä tavoitteista ja tarpeista, joihin tuleva hankinta vastaa. Hankintayksikkö taas saa käsityksen markkinoilla tarjolla olevista kuljetuspalveluista.
- **Hankintalaki:** Laki julkisista hankinnoista ja käyttöoikeussopimuksista (1397/2016).
- **Hankintayksikkö:** Toimija, joka on velvollinen noudattamaan hankinnoissaan hankintalakia. Hankintayksiköitä ovat valtion, kuntien ja kuntayhtymien viranomaiset, evankelisluterilainen ja ortodoksinen kirkko sekä valtion liikelaitokset. Tässä materiaalissa hankintayksiköllä tarkoitetaan jätelaitoksia.
- **Hilma:** Julkisten hankintojen palvelu, jossa julkisen sektorin ostajat voivat kilpailuttaa hankintojaan sekä ilmoittaa tulevista hankinnoistaan, käynnissä olevista kilpailutuksistaan ja päättyneiden kilpailutustensa tuloksista. On myös muita vastaavia palveluita, kuten Hanki.
- **Jätelaki:** Jätelaki (646/2011) myöhemmin tehtyine muutoksineen.

Materiaalissa käytetyt termit 2/2

- **Kunnan jätelaitos/jätelaitos:** Yhteisnimitys organisaatioille (esim. osakeyhtiö, kunnan liikelaitos, kuntayhtymä, kunta tai kunnan yksikkö, kunnan taseyksikkö), joka hoitaa jätelaissa kunnan tehtäväksi säädettyjä jätehuollon palvelutehtäviä.
- **Kuljetusurakoitsija:** Jätteenkuljetusta tekevä yritys, joka on voittanut tarjouskilpailun.
- **Markkinakartoitus:** Markkinoilla olevan tiedon selvittämistä, jota hankintayksikön on mahdollista saada ja hyödyntää hankintaa suunnitellessaan ja valmistellessaan. Sisältää myös markkinavuoropuhelun.
- **Markkinavuoropuhelu:** Markkinoiden kartoittamiseksi järjestettävät tapaamiset kiinnostuneiden tarjoajien kanssa sekä hankinta-asiakirjojen tai muun materiaalin kommentointikierros tarjoajien kanssa.
- **Puhtaiden ajoneuvojen hankintalaki:** Laki ajoneuvo- ja liikennepalveluhankintojen ympäristö- ja energiatehokkuusvaatimuksista (740/2021).
- **Tarjoaja:** Toimittaja, joka on tehnyt tarjouksen, eli esimerkiksi jättänyt avoimessa menettelyssä tarjouksen. Tässä materiaalissa tarjoajalla tarkoitetaan jätteenkuljettajia.
- **Tietopyyntö:** Potentiaalisille tarjoajille pääsääntöisesti ennakoilmoituksen yhteydessä tai sen jälkeen lähetettävä vapaamuotoinen kirjallinen kysely, jossa hankintayksikkö pyytää lisätietoja tarjouspyynnön valmistelemiseksi ja hankinnan toteuttamiseksi.

Yleistä jätteenkuljetuksen hankinnoista ja hyvästä hankintaprosessista 1/2

- Tärkeimpiä kunnan järjestämän kiinteistökohtaisen jätteenkuljetuksen hankintaan liittyviä tavoitteita ovat julkisten varojen tehokas käyttö, laadukkaiden hankintojen tekeminen sekä jätehuollon toimivuuden varmistaminen. Näitä tavoitteita voidaan edistää hyvällä suunnittelulla. Hankinnan suunnittelussa on tarpeen huomioida paikalliset olosuhteet ja sitä kautta mahdollistaa erilaisten yritysten pitäminen mukana kilpailutuksessa. Hankinnan jälkeen on tärkeää sopia, miten yhteistyö jätelaitoksen ja kuljetusurakoitsijan välillä järjestetään urakan aikana.
- Selkeä yhteistyömalli hyvään hankintaan huomioi jätehuollon erilaiset toimintaympäristöt, vahvistaa osapuolten yhteistä sitoutumista ja tunnistaa mahdolliset haasteet etukäteen. Tähän pääsemiseksi tarvitaan toimivaa markkinavuoropuhelua, joka luo hyvät edellytykset keskustelevalle yhteistyölle. On myös tarpeellista jakaa tietoa hyvistä käytännöistä avoimesti ja informatiivisesti sekä seurata tavoitteiden toteutumista johdonmukaisesti jatkuvan kehittämisen näkökulmasta.

Yleistä jätteenkuljetuksen hankinnoista ja hyvästä hankintaprosessista 2/2

- Jätteenkuljetusten kilpailutus kuuluu jätelain mukaan kunnan jätehuollon palvelutehtävistä huolehtivan jätelaitoksen vastuulle. Tämä on useimmiten kunnallinen jätehuolto-yhtiö, jolle kunta on siirtänyt tehtävän jätelain 43 §:n mukaisesti. Tällöinkin kunta vastaa siitä, että siirretyt jätehuollon palvelutehtävät tulevat hoidetuiksi säännösten mukaisesti.
- Erityisesti pienet yritykset tarvitsevat koulutusta kilpailutusjärjestelmien seurantaan ja tarjousten tekemiseen, neuvontaa ryhmittymien muodostamiseen sekä kannustusta markkinavuoropuheluun osallistumiseen. Alueilla kannattaakin käynnistää yrittäjäjärjestöjen kanssa keskustelu osaamistarpeista ja niihin vastaamisesta.
- EU-kynnysarvon ylittävästä hankinnasta tulee ilmoittaa EU:n laajuisesti. EU-ilmoituksissa käytetään vakiolomakeasetuksen mukaisia vakiolomakkeita.

Aineiston sisältö

1. Jätehuollon erityispiirteet

- Jätehuollon erityispiirteiden huomioiminen
- Jätelaki asettaa kiinteistökohtaisen jätteenkuljetuksen hankinnoille vaatimuksia
- Jätteenkuljetusten hankinta

2. Markkinakartoitus ja markkinavuoropuhelu

- Huomioita markkinakartoituksen toteuttamisesta osana hankintaa
- Markkinakartoituksen eri vaiheissa huomioitavia asioita
- Lähtötilanne ja hankintatarpeen kuvaus
- Markkinavuoropuhelun toteuttaminen
- Markkinavuoropuhelun työpajan järjestäminen
- Markkinavuoropuhelun tulosten hyödyntäminen hankinnan toteutuksessa

3. Jätteenkuljetusten kilpailutuksessa huomioitavia tekijöitä

- Hankinnan jakaminen osiin
- Soveltuvuusvaatimukset
- Laatu- ja vastuullisuuskriteerit
- Muut sopimusehdot

1. Jätehuollon erityispiirteet



Jätehuollon erityispiirteiden huomioiminen

- **Lain vaatimukset:** Esimerkiksi jakamisveloitteesta poikkeamisen edellytysten perusteet, pienten ja keskisuurten yritysten kilpailutuksissa menestyminen ja markkinan kehittyminen vaativat johdonmukaista tarkastelua. Alueilla, joilla jätteen kuljetus muuttuu kunnan kilpailuttamaksi, on muutostilanteessa tärkeää kiinnittää erityistä huomiota pk-yritysten osallistumismahdollisuuksiin. Keskitytään erityisesti jätelain 36 §:n hankintalakia täydentäviin vaatimuksiin.
- **Toimintaympäristön muutos:** Yritysten aseman muuttuessa on tärkeää kuulla ja kuunnella yrityksiä hankintoja toteutettaessa. Yritysten osaamisen arvostaminen ja hankintojen yritysvaikutusten ymmärtäminen helpottavat vuoropuhelua.
- **Alueelliset erot:** Kilpailuttavat hankintayksiköt ovat hyvin eri kokoisia ja alueelliset erot ovat suuria. Hyvien käytäntöjen sekä myös ei-toimivien ratkaisujen kerääminen on tärkeää. Markkinavuoropuhelun avulla on mahdollista tunnistaa kunkin alueen erityispiirteet.
- **Ympäristövaatimukset:** Kuljetusten järjestämisessä tulee ottaa huomioon eri säännösten ympäristönäkökohdat. Myös omistajakuntien ympäristötavoitteet otetaan tarvittaessa huomioon.
- **Jätehuollon asiakaspalvelu:** Jätehuolto ja siihen liittyvä kuljetusten hankinta ovat asukkaita palvelevaa toimintaa. Hankinnassa tulee huomioida myös asiakaspalveluun ja laatuun liittyvät tekijät.
- **Huoltovarmuus:** Jätehuollon on toimittava kaikissa olosuhteissa. On tärkeää, että kuljetuspalvelujen tuottajia on riittävästi ja niiden toiminta on luotettavaa.

Jätelaki asettaa kiinteistökohtaisen jätteenkuljetuksen hankinnoille vaatimuksia

- **Velvollisuus tehdä markkinakartoitus kuljetuspalvelujen hankintojen suunnittelun yhteydessä:** Markkinakartoituksen avulla voidaan hyödyntää käytettävissä olevat kilpailuolosuhteet ja varmistaa kilpailun säilyminen tulevissa kilpailutuksissa sekä eri kokoisten – olemassa olevien tai uusien – yritysten mahdollisuudet päästä markkinoille.
- **Hankintojen ajoitus ja palvelujen kesto:** Sopimusaikojen ja kilpailutusten toteutuksen tulisi mahdollistaa kuljetusyritysten investoinnit keräyskalustoon ja liiketoiminnan pitkäjänteinen suunnittelu. Hankinnat tulisi jaksottaa niin, että markkinoilla olevien kuljetusyritysten toimintaedellytykset säilyvät, ja että uusille yrityksille tarjoutuu mahdollisuuksia tulla markkinoille. Samalla on huolehdittava toimivan jätehuollon edellytysten turvaamisesta alueella.
- **Hankintojen jakaminen osiin:** Velvollisuus jakaa yhtä aikaa kilpailutettavat kuljetusurakat osiin mahdollistaa, että useampi kuin yksi yritys voidaan valita palvelun tarjoajaksi.



Jätelaki 36 §

Kunnan järjestämä jätteenkuljetus

- Markkinakartoituksen tekeminen
- Kaikenkokoisilla yrityksillä mahdollisuus osallistua tarjouskilpailuihin: hankintojen ajoitus ja palvelun kesto
- Kuljetushankintojen osiin jakaminen siten, että useampi kuin yksi yritys voidaan valita palvelun tuottajaksi
- Jakamisvelvoitteesta poikkeaminen vain hyvin perustellusta syystä



Hyvin toteutettu jätteenkuljetusten hankinta

- huomioi jätehuollon erityispiirteet
- noudattaa lainsäädännön velvoitteita
- varmistaa kunnan asukkaille toimivan, edullisen ja ympäristöystävällisen jätteenkuljetuksen
- rakentuu kuntien moninaisuudelle ja kuntalaisten tarpeille
- hyödyntää jätelaitosten ja jätteenkuljettajien jo olemassa olevaa osaamista
- edistää huoltovarmuutta.

2. Markkina- kartoitus ja markkina- vuoropuhelu



Huomioita markkinakartoituksen toteuttamisesta osana hankintaa 1/2

- Jätelain mukaan kunnan on tehtävä markkinakartoitus suunnitellessaan kiinteistökohtaisten jätteenkuljetuspalvelujen hankintoja. Muiden jätehuoltopalvelujen hankinnoissa markkinakartoituksen tekeminen on vapaaehtoista. Markkinakartoitus on tehtävä viimeistään ennen tarjouspyynnön julkaisua ja se on uusittava aina, kun kuljetusurakoiden kilpailutuksen suunnitelmaa päivitetään.
- Markkinakartoituksen toteuttaa hankintayksikkö. Hankinta-asiantuntijoiden lisäksi markkinakartoituksen toteuttamiseen voi osallistua muita asiantuntijoita hankintayksikön sisä- ja ulkopuolelta. Markkinakartoituksen tarkoituksena on saada aikaan mahdollisimman hyvä hankintaprosessi sekä varmistaa toimiva yhteistyö urakan aikana. Avoimuus sekä uusien toiminta- ja palvelumallien kehittäminen ovat myös osa markkinavuoropuhelua.
- Yritysvaikutusten arviointia voidaan tehdä osana markkinakartoitusta ja markkinavuoropuhelua, ja siihen on tärkeää ottaa mukaan elinkeinoelämän edustajia. Arvioinnissa on tarkasteltava vaikutuksia tasapuolisesti ottaen huomioon sekä alueella toimivat että muut yritykset. Arviointi olisi tärkeää tehdä mahdollisimman varhaisessa vaiheessa, mutta viimeistään kun kilpailutukseen liittyviä ratkaisuja tehdään. Parhaimmillaan arvioinnilla voidaan estää kielteisiä ja vahvistaa myönteisiä vaikutuksia yrityskenttään.

Huomioita markkinakartoituksen toteuttamisesta osana hankintaa 2/2

- Erityisesti kunnan järjestämisvastuulle siirtyneiden jätelajien kuljetusten ensimmäisellä kilpailutuskierröksellä on tärkeää käydä markkinavuoropuhelua ja tarkastella suunniteltujen muutosten vaikutuksia. Joissain tilanteissa voi olla hyvä pitäytyä kunnassa aiemmin olleissa jätehuollon käytännöissä esimerkiksi kalustovaatimusten ja keräysvälineiden osalta, jotta muutos ei olisi yritysten kannalta kohtuuttoman nopea.
- Markkinakartoitusvaiheessa tehdään usein tietopyyntöjä tai toimijakyselyitä. Niitä suunniteltaessa kannattaa käyttää harkintaa siinä, mitä kaikkea tietoa pyydetään informoimaan. Yritysten toimintaan liittyviä liikesalaisuuksia ei tulisi pyytää avaamaan, ja tietojen käytön pitää suoraan liittyä tehtävään hankintaan.
- Mahdollisimman laaja palvelukenttä varmistaa palvelutason myös muille kuin kunnan vastuulla oleville toimijoille sekä eri jätejakeille esimerkiksi kriisitilanteissa. Kustannustehokkuutta ja toimivuutta kannattaakin seurata myös tästä näkökulmasta. Varautumissuunnitelmissa kannattaa huomioida koko jätehuollon toimintaketjun toimivuus.

Markkinakartoituksen eri vaiheissa huomioitavia asioita

Lähtötilanne ja hankintatarpeen kuvaus

- Mitä lainsäädäntö edellyttää?
- Mitä vaikutuksia hankinnalla on?
- Millainen toimijakenttä alueella on?
- Mitkä ovat hankintayksikön ja/tai omistajien asettamat tavoitteet?
- Mitä yhteiskunnallisia vaikutuksia hankinnalla on (sosiaaliset, taloudelliset, ympäristö)?

Markkinavuoropuhelun toteuttaminen

- Miksi markkinavuoropuhelu toteutetaan?
- Mikä merkitys hankinnalla on markkinoiden kehittymiseen ja alueen yrityksiin?
- Miten hankinnalla voidaan edistää uusien kuljetusyritysten pääsyä markkinoille?
- Mihin osallistujien toivotaan vaikuttavan?
- Miten alueelliset erot ja jätehuollon toimivuuden varmistaminen tulisi ottaa huomioon?

Markkinavuoropuhelun työpajan järjestäminen

- Kenen toivotaan osallistuvan?
- Keitä asiantuntijoita voidaan hyödyntää vuoropuhelun järjestämisessä ja alustuksissa?
- Miten osallistuminen tapahtuu?
- Miten markkinavuoropuheluun ilmoitaudutaan?
- Keneltä saa lisätietoja?
- Miten tulisi valmistautua?

Tulosten hyödyntäminen hankinnan toteutuksessa

- Miten tuloksia käytetään?
- Miten annetaan palaute vuoropuhelun vaikutuksista hankintaan?

Lähtötilanne ja hankintatarpeen kuvaus

- Ennakoiva markkinakartoitus lisää hankintayksikön markkinatuntemusta ja ymmärrystä toimintaympäristöstä jo hankinnan suunnitteluvaiheessa.
- Ennakoivassa markkinakartoituksessa hankintayksikkö voi selvittää esimerkiksi
 - jätteenkuljetuksen toimialaa ja liiketoimintaympäristöä koskevia yleisiä tietoja
 - jätteenkuljetusta tarjoavien yritysten määrää ja markkinoiden alueellisuutta
 - jätteenkuljetuspalveluja tarjoavia yrityksiä koskevia yleisiä tietoja kuten käytössä olevaa kalustoa
 - muita mahdollisia yrityksiä, joilla kiinnostusta toimia jätteenkuljettajina.
- Toimijoille suunnatut kyselyt tai tietopyynnöt ovat yksi tapa kerätä tietoa.
- Tietopyynnöllä voidaan selvittää yleisesti kuljetusyritysten halukkuutta osallistua hankintaan sekä hankintaan liittyviä näkökohtia. Näitä voivat olla esimerkiksi hankintojen jakaminen tai sopimusehdot. Tietopyyntö voi olla kyselylomake.
- On hyvä tiedostaa, että muutostilanteessa yritykset eivät halua vastata kovin yksityiskohtaisiin kysymyksiin liiketoiminnastaan. Tiedon hyödyntämistavat on hyvä avata jo tietopyyntöä tehdessä, ja tietopyyntö on syytä rajata tarkoituksenmukaisesti.

Markkinavuoropuhelun toteuttaminen 1/2

- Markkinavuoropuhelu parantaa tiedonvaihtoa hankintayksikön ja potentiaalisten tarjoajien välillä sekä tarjoaa yrityksille kanavan kertoa osaamisestaan, kokemuksestaan ja tarjonnastaan. Markkinavuoropuhelua voidaan toteuttaa tarjoajien tapaamisissa, työpajoissa sekä joissakin tapauksissa myös toimittamalla dokumentteja luettavaksi.
- Hyvä markkinavuoropuhelu mahdollistaa monenlaisten yritysten mukanaolon ja siinä käsiteltäviä aiheita ovat:
 - kilpailutusten aikataulutus ja siitä tiedottaminen
 - urakka-alueiden sopiva koko ja eri alueiden kilpailutusten porrastaminen
 - keräysvälineet ja kalustovaatimukset
 - sopimusehdot ja sopimusaika.

Markkinavuoropuhelun toteuttaminen 2/2

- Hyvä markkinavuoropuhelu kannustaa yrityksiä osallistumaan tarjouskilpailuun sekä lisää tilaajan ja tarjoajan osaamista:
 - Ennakoilmoituksessa kerrotaan selkeästi hankinnan kohde, tavoitteet ja aikataulu sekä markkinavuoropuhelun järjestämistapa ja yhteystiedot.
 - Kutsu markkinavuoropuheluun kannattaa lähettää Hilman lisäksi yritysten edunvalvontajärjestöille ja mahdollisuuksien mukaan myös suoraan yrityksiin; edunvalvontajärjestöjen tulisi huolehtia tiedon toimittamisesta jäsenyrityksilleen.
 - Kysymykset ja kommenttipyynnöt toimitetaan etukäteen ilmoittautuneille.
 - Tilaisuudet ovat selkeästi muotoiltuja, fasilitoituja ja aikataulutettuja.

Markkinavuoropuhelun työpajan järjestäminen

- Työpajana toteutettu vuoropuhelu mahdollistaa yritysten verkostoitumisen ja yhteenliittymien muodostamisen ratkaisujen tuottamiseksi. Toisaalta työpajakeskustelu kilpailevien yritysten välillä ei välttämättä toimi avoimesti tai yksin täytä markkinavuoropuhelun tavoitetta. Tällöin on hyvä järjestää myös kahdenvälistä vuoropuhelua yritysten kanssa.
- Keskustelun toimivuuden varmistamiseksi voi olla tarpeen järjestää useampi kuin yksi työpaja, jos osallistujamäärä nousee suureksi. Osallistujille kannattaa lähettää etukäteen työpajan ohjelma, tietoa hankinnan nykytilanteesta, yhteenveto ennakoivasta markkinakartoituksesta sekä työpajassa käsiteltäviä kysymyksiä. Työpaja voidaan toteuttaa myös etänä esimerkiksi Teamsin avulla.
- Tilaisuuden tavoitteena on kerätä toimittajakentän näkemyksiä ja vaihtoehtoisia menettelyjä hankinnan toteuttamiselle. Tulokset dokumentoidaan ja niitä hyödynnetään hankinnan jatkosuunnittelussa.



Esimerkkiohjelma

Aloitus

- Tilaisuuden tavoitteet
- Miten toimitaan: fasilitointi, ryhmätyöt tms.
- Tulosten dokumentointi ja hyödyntäminen jatkosuunnittelussa

Hankinnan taustat

- Mitä hankitaan ja miksi
- Hankintaa ohjaavat tavoitteet

Keskusteluosuus

- Mihin toivotaan yrityksiltä ehdotuksia tai mielipiteitä
- Mihin osa-alueisiin voi vaikuttaa
- Uudet kehitysideat

Markkinavuoropuhelun tulosten hyödyntäminen hankinnan toteutuksessa

- Hankinnan teknisten yksityiskohtien, vaatimusten, valintakriteerien ja sopimusehtojen täsmentäminen hankinnalle asetettujen tavoitteiden saavuttamiseksi on markkinavuoropuhelun tärkein tavoite. Eri asiantuntijoiden tai tarjoajien antamien neuvojen käyttäminen ei saa kuitenkaan johtaa kilpailun vääristymiseen tai syrjimättömyyden ja avoimuuden periaatteiden vastaiseen menettelyyn.
- Hankittua tietoa hyödynnetään tarjouspyyntödokumenttien, kuten soveltuvuusvaatimusten, vertailuperusteiden, sopimusehtojen ja hinnoittelulomakkeen, viimeistelyssä.
- Tarjouspyynnön julkaisusta HILMAssa on hyvä lähettää kirjallinen tieto markkinavuoropuheluun osallistuneille. Tässä vaiheessa ei tule enää käydä keskustelua tarjoajan kanssa.
- Osallistuneille yrityksille toimitetaan muistio tai muu palaute markkinavuoropuhelusta.



Hyvä markkinavuoropuhelu

- on aitoa vuoropuhelua molempiin suuntiin ja siihen on varattu riittävästi aikaa
- varmistaa avoimuuden, syrjimättömyyden ja tasapuolisuuden toteutumisen
- kerää tietoa siitä, ovatko hankinnan alustavat suunnitelmat toteutuskelpoisia
- kuuntelee potentiaalisten tarjoajien näkemyksiä siitä, millaiset sopimusehdot tai hinnoittelumallit ovat tarkoituksenmukaisia
- selkeyttää tarjouspyynnön sisältöä ja siten parantaa tarjousten laatua.
- tuo tietoon mahdollisia uusia toimintamalleja ja toimii näin pohjana jatkuvalla kehittämiselle.

3. Jätteen- kuljetusten kilpailutuksessa huomioitavia tekijöitä



1. Hankinnan jakaminen osiin 1/2

- Erilaisten yritysten mahdollisuuksia tarjota urakoita voidaan parantaa jakamalla palveluryhmät alueellisesti tai osaurakoihin.
 - Palveluryhmät voivat muodostua erilaista kalustoa vaativista tyhjennyksistä, eri jätelajeista tai esimerkiksi jätehuollon eri palveluista, kuten eri kalustolla tehtävistä kuljetuksista ja astiapesuista.
- Hankintayksikkö ilmoittaa, voiko tarjouksen antaa yhdestä, useammasta vai kaikista osista, ja voiko yksi urakoitsija voittaa useampia urakoita. Tarjouspyynnössä on tällöin esitettävä urakoitsijoiden valintamenettely.
 - Yhden tarjoavan urakoitsijan voidaan sallia voittavan kaikki urakat esimerkiksi siinä tapauksessa, että alueella on jo useita kuljetusurakoitsijoita jätelaitoksen sopimuskumppaneina.

1. Hankinnan jakaminen osiin 2/2

- Jätelaki lähtee siitä, että hankintojen osiin jakaminen on pääsääntö.
 - Jakamisesta voidaan poiketa esimerkiksi silloin, kun hankinnan kohteena oleva alue on niin pieni, että se soveltuu sellaisenaan myös alle 10 työntekijän yrityksille. Jakamisesta voidaan poiketa myös, jos se heikentää merkittävästi hankinnan kustannustehokkuutta.
 - Hallituksen esityksessä korostetaan, että kilpailutettava kokonaisuus voitaisiin jakaa eri alueisiin esimerkiksi siten, että joitain osa-alueita voisi hoitaa myös yhden tai muutaman auton omistava yritys.
- Hankinnan osiin jakamista koskevat säännöt on hankintalain 75 §:n mukaisesti ilmoitettava tarjouspyynnön ehdoissa.
- Hankintakalenteri antaa tarjoajille ennakkotietoa tulevista hankinnoista ja niiden jakamisesta ja lisää näin hankintaprosessien suunnitelmallisuutta.

Hankinnan jakaminen osiin 1/3

Lainsäädännölliset velvoitteet

1. Urakka-alueiden jakaminen

Urakka-alueiden jakamisessa osiin on isoa alueittaista vaihtelua siinä, minkä kokoiset urakka-alueet toimivat parhaiten. Yksi auto tarkoittaa yhdessä vuorossa tehtynä viittä vuoroa viikossa. Tämän alle olevia urakoitakin voi olla, mutta niistä kannattaa alueella käydä markkinavuoropuhelu. Yleisiä ovat 2-4 auton urakka-alueet. Olennaista on, että urakka-alueet ovat kilpailutuksissa eri aikaan, ja silloin myös eri urakat voivat olla eri kokoisia.

Alueella toimivat yritykset voivat muodostaa useamman yrityksen ryhmittymän tarjouksen jättämiseen, mikä mahdollistaa pienten yritysten pääsyn laajempiin hankintoihin.

2. Eri palveluiden jakaminen

Kuljetuksiin liittyvät palvelut on hyvä jakaa omiin hankintoihin. Esimerkiksi astiapesut, nosturia vaativat työt, takalastaus, etulastaus ja vaihtolavatyhjennykset kannattaa tehdä omina kilpailutuksina, jotta ei rajoiteta pk-yritysten mahdollisuuksia tarjota jätteenkuljetusta. Eri jätejakeiden kilpailutuksissa tulisi arvioida mahdollisuudet sekä monilokeroautoille että yksikammioautoille sopiville ajoreiteille.

Markkinavuoropuhelun yhteydessä voidaan arvioida, mitkä jätejakeet olisi mahdollista kilpailuttaa yhdessä urakassa, esimerkkinä lasi ja metalli. Tärkeää on mahdollistaa yrityksissä olemassa olevat hyvät käytännöt ja saada siten hankintaan mahdollisimman monta tarjousta sekä onnistunut lopputulos.

Hankinnan jakaminen osiin 2/3

Lainsäädännölliset velvoitteet

3. Eri kilpailutusten ajoittaminen

Samaan aikaan toteutettavat kilpailutukset syövät resursseja erityisesti pk-yrityksiltä. Hankintakalenterin laadinta tukee alan yritysten varautumista eri kilpailutuksiin. Hyvä käytäntö on jakaa hankintoja eri vuosille. Hankintojen kilpailuttamisessa ja tarjouspyynnöissä tulisi huomioida uusien autojen toimitusajat (tällä hetkellä jopa 12-18 kk) ja urakan aloituksessa kilpailutukseen osallistuneiden yritysten työntekijöihin kohdistuvat irtisanomisajat (jopa 6 kk).

Käytännössä siis hankintaan liittyvän markkinavuoropuhelun pitäisi alkaa jopa 24 kk ennen hankintaa, mikäli alueen pk-yritysten arvioidaan tarvitsevan uusia investointeja urakkaan osallistumiseksi. Tällöin hankintapäätös saadaan kalustoinvestointien kannalta ajoissa.

4. Urakan kesto

Liian lyhyt urakka ei mahdollista pk-yritysten kalustoinvestointeja, mutta toisaalta liian pitkä sopimusaika rajoittaa markkinoiden kehittymistä ja voi myös estää kehityksen urakkakaudella. Melko yleisesti käytetään optiovuosien kanssa 3-5- vuoden urakkajaksoja. Urakkajaksojen pituutta voi vaihdella ja kestosta kannattaa käydä keskustelua paikallisten yritysten kanssa.

Hankinnan jakaminen osiin 3/3

Suosituks

1. Pesut

Astiapesut vaativat aina erikoiskalustoa, joten ne on syytä kilpailuttaa omana hankintanaan.

2. Astiat

Jätteenkuljetuksen järjestämiseen liittyy myös kuntalaisten keräysastioiden hankinta. Käytössä on erilaisia malleja astioiden hankintaan ja omistukseen. Asiakas on voinut omistaa tai vuokrata astian jätelaitokselta tai kuljetusyrittäjältä. Vaihtoehtoisesti kaikki astiat voivat olla jätelaitoksen omistamia. Kunkin hankintayksikön tulee perusteellisesti harkita alueellensa sopiva toimintatapa. Jätelaitosten omistamat astiat ovat yleistyvä toimintamalli. Astiahankinnat kannattaa kilpailuttaa erillään kuljetushankinnoista.

Jätteenkuljetuksen hankinnassa on tarpeellista kuvata, kenelle keräysastioiden hankinta kuuluu.

2. Soveltuvuusvaatimukset

- Hankintayksikkö voi asettaa vaatimuksia ehdokkaiden ja tarjoajien rahoitukselliselle ja taloudelliselle tilanteelle, tekniselle suorituskyvyllä ja ammatilliselle pätevyydelle.
- Soveltuvuusvaatimuksilla hankintayksikkö pyrkii varmistumaan toimittajan kyvystä toteuttaa hankinta koko sopimuskauden ajan.
- Soveltuvuusvaatimukset voidaan sovittaa alueelle ja alueen yrityksille sopivaksi tekemällä markkinakartoitus. Markkinavuoropuhelulla selvitetään, millaisia yrityksiä alueella toimii ja millaiset yritykset ovat kiinnostuneita tarjoamaan palvelua.
- Tämän pohjalta saadaan tieto, onko alueelle tulossa uusia yrityksiä, millaisella liikevaihdolla, tuloksella ja palveluvalikoimalla yritykset toimivat.

Soveltuvuusvaatimukset 1/2

Lainsäädännölliset velvoitteet

| | |
|--|--|
| 1. Hyväksyntä jätehuoltorekisteriin | Jätteen kuljettaja pitää olla hyväksytty ja merkitty jätehuoltorekisteriin, ja hyväksynnän pitää kattaa myös kyseisen jätteen kuljetus. |
| 2. Tilaajavastuuvaatimukset | Tilaajavastuulaki vaatii työn tilaajaa selvittämään, onko työn toimittaja hoitanut tilaajavastuulain edellyttämät velvoitteet. Näillä tiedoilla varmistetaan, että toimittaja täyttää lakisääteiset velvoitteet. Velvoitteiden täytyminen tarkistetaan ennen sopimuksen tekemistä. |
| 3. Hankintalain mukaiset pakolliset ja harkinnanvaraiset poissulkemisperusteet | Hankintalain 80-81 §:ssä säädetään perusteista, joilla ehdokas, tarjoaja tai alihankkija voidaan sulkea tarjouskilpailun ulkopuolelle. Lain 80 §:ssä säädetään pakollisesta poissulkemisesta ja 81 §:ssä harkinnanvaraisesta poissulkemisesta. |

Soveltuvuusvaatimukset 2/2

Suosituksset

1. Taloudellinen vakaus Taloudellisen vakauden varmistaminen voi olla perusteltua kuljetuspalvelun häiriöttömän toiminnan varmistamiseksi. Taloudellisen vakauden vaatimisessa tulisi kuitenkin noudattaa harkintaa ja se tulisi suhteuttaa toiminnan riskeihin. Jos taloudellista vakautta vaaditaan, sitä voidaan arvioida monilla kriteereillä.

Taloudellista vakautta voivat kuvastaa esimerkiksi liikevaihto, tulos, tase tai toimintavuodet. Eri yhtiömuodoissa toimintaa harjoittavia koskevat eri menettelyt esimerkiksi luottoluokituksissa. Yrittäjällä voi olla osaamista ja kokemusta merkittävästi, vaikka yrityksellä ei olisi suurta liikevaihtoa tai monia toimintavuosia. Myös tulos voi hetkellisesti painua negatiiviseksi esimerkiksi isojen investointien vuoksi. Liikevaihto puolestaan voi merkittävästi tippua urakoiden häviämisen vuoksi, mutta sen ei pitäisi estää mahdollisuutta osallistua seuraaviin kilpailutuksiin. Yritysjärjestelyjen yhteydessä yritys voi saada uuden y-tunnuksen, vaikka toiminta säilyy ennallaan, mikä vaikuttaa toimintavuosien tarkasteluun. Nämä kannattaa huomioida markkinakartoituksessa ja hankinnan suunnittelussa.

3. Laatu- ja vastuullisuuskriteerit

- Hankintayksikön harkinnassa on päättää, mitä kriteereitä asetetaan vähimmäisvaatimuksina ja asetetaanko erikseen pisteytettäviä laatukriteereitä.
- Vähimmäisvaatimuksen asettamisella voidaan asettaa perustaso, jonka alittavia tarjouksia ei oteta huomioon tarjousvertailussa eli ne hylätään.
- Laatupisteiden käytön osalta kannattaa tarkasti miettiä, miten ne palvelevat hankintaa. Laatukriteerit on määriteltävä ja voitava todentaa yksiselitteisesti. Laatukriteerien käyttö tarjousten vertailuperusteena lisää hankintavalitusten riskiä.
 - Jos laatukriteerit eivät erottele riittävästi tarjoajia, hankinnasta tulee hintakilpailu.
 - Laatukriteerit on perusteltava kilpailutusasiakirjoissa ja niiden vaikuttavuus pitää olla mitattavissa ja määriteltävissä.

Laatu- ja vastuullisuuskriteerit 1/3

Lainsäädännölliset velvoitteet

1. Ympäristö- ystävällisten ja energiatehokkaiden ajoneuvojen käyttö

Hankintayksikön puhtaiden ja energiatehokkaiden ajoneuvojen vähimmäisosuus hankinta-ajanjaksolla lasketaan kaikkien kuorma-autohankintojen kokonaismäärästä, ei yksittäisistä hankinnoista (2022-2025 → 9%, 2026-2030 → 15 %). Kunnat on jaettu kolmeen luokkaan: 17 väkiluvultaan suurinta kaupunkia, väestön tiheydeltään tiheät maakunnat ja väestötiheydeltään harvaan asutut maakunnat. Näihin kohdistuu ensimmäisellä hankinta-ajanjaksolla erilaiset vaatimukset.

Kuorma-autoissa puhtaaksi ajoneuvoksi hyväksytään uusiutuvaa dieseliä, maakaasua, biokaasua, vetyä tai sähköä käyttävä auto. Ympäristönäkökohdat liittyvätkin merkittävältä osin polttoainevalintaan. Lainsäädännön lisäksi mahdolliset kuntien omat ilmastotavoitteet pitää huomioida polttoainevaatimuksissa.

Hankinnoissa on hyvä huomioida mahdollisuus valita eri uusiutuvien polttoaineiden välillä. Vaadittavan polttoaineen saatavuus alueella pitää olla varmistettu myös mahdollisten jakeluhäiriöiden aikana.

Laatu- ja vastuullisuuskriteerit 2/3

Suosituks

- 1. Päästötavoitteet**

Tilaajan omat päästövähennystavoitteet sekä niiden vaikutukset ja vaatimukset jätteenkuljetuksiin voidaan ottaa huomioon markkinavuoropuhelussa. Vuoropuhelun pohjalta voidaan arvioida mahdollisuuksia sisällyttää päästövähennystavoitteita laatukriteereihin.
- 2. Ajonohjausjärjestelmät ja raportointi**

Lähtökohtana on, että hankintayksikkö päättää käytettävästä ajonohjausjärjestelmästä. Hankintayksikkö voi sallia kuljetusyrityksen käyttämän järjestelmän, jos siitä saadaan tarvittavat tiedot. Hankintayksikkö voisi hoitaa ajonohjausjärjestelmien vuokrauksen, jos yrityksellä on käytössä eri järjestelmä.

Käytännössä yleisimmät ajonohjausjärjestelmät ovat asennettavissa kaikille ajoneuvopäätteille.

Laatu- ja vastuullisuuskriteerit 3/3

Suosituks

3. Johtamisjärjestelmät ja sertifiointit

Laatu- ja ympäristöjärjestelmät luovat pohjaa hyvälle palvelulle ja osoittavat yrittäjän halua kehittää toimintaa. Sertifioitua järjestelmää ei välttämättä kannata edellyttää, koska sertifiointi vaatii ison resurssin. Sertifioitu järjestelmä voidaan ottaa osaksi bonusjärjestelmää.

4. Kalusto ja varakalusto

Kaluston rajaaminen tarkasti voi estää toimijoiden osallistumisen hankintaan. Vaikka kalustolle on syytä asettaa tiettyjä vaatimuksia, tärkeintä on varmistaa työn lopputulos. Kalustovaatimukseen voivat vaikuttaa myös keräysalueen tiestön kunto ja kantavuus.

Varakalustovaatimukset tulisi suhteuttaa urakan kokoon. Varakaluston käytölle tulisi asettaa selkeät säännöt tasapuolisuuden varmistamiseksi. Pääasiallisesti urakka tulisi suorittaa tarjouksen ehdot täyttävällä varsinaisella kalustolla. Tämä voidaan varmistaa esimerkiksi määrittelemällä enimmäisaika varakaluston käytölle. Erityisissä poikkeustilanteissa, kuten kolarikorjauksissa, tilaaja ja kuljetusurakoitsija neuvottelevat aina varakaluston käytöstä erikseen. Kaluston käytön seurannasta ja vaatimuksista voidaan keskustella myös markkinavuoropuhelussa.

4. Muut sopimusehdot

- Hankintayksikön tulee suunnitella ja arvioida hankintasopimuksen olennaiset sopimusehdot jo tarjouspyynnön laatimisvaiheessa.
- Hankintayksikön tulee ilmoittaa tarjouspyynnössä keskeiset sopimusehdot, joilla on merkitystä tarjousten tekemisessä.
- Sopimusehdot sisältävät joukon asioita, joilla on vaikutusta erityisesti pk-yritysten mahdollisuuksiin tarjota urakoita.

Muut sopimusehdot 1/3

Suosituksset

- 1. Työturvallisuus** Työsuojeluun, läheltä piti -ilmoituksiin ja tapaturmiin liittyvistä käytännöistä on hyvä sopia. Jos urakoitsija ilmoittaa työturvallisuutta vaarantaneista tekijöistä, hankintayksikön tulee ryhtyä toimenpiteisiin työturvallisuuden parantamiseksi.
- 2. Soveltuva vakuus** Vakuutta ei tule vaatia, ellei sille arvioida olevan tarvetta. Jos vakuus katsotaan tarpeelliseksi, se tulisi määrällisesti rajoittaa välttämättömään (esim. 1 kk urakan arvo). Vakuuksien käytössä tulisi käyttää harkintaa, koska kyseessä ei ole ennakkomaksuja vaativa hankinta, vaan työsuoritteesta maksetaan jälkikäteen.
- 3. Tyhjennysaikataulut** Tyhjennysaikatauluihin olisi käytännön syistä hyvä sallia joustoa ilman sanktioita aina vähintään +/- yksi päivä, esimerkiksi arkipyhien tai sääolosuhteiden vuoksi. Lisäksi poikkeustilanteissa olisi oltava mahdollisuus sopia pidemmistäkin poikkeuksista. Vaikuttavia tekijöitä voivat olla esimerkiksi jäätyneet astiat tai laaja-alaisen epidemian aiheuttamat työntekijöiden poissaolot.
- 4. Joustavuus muutostilanteissa** Urakkakaudella tapahtuvien laki- tai muiden muutosten huomiointi sopimuksessa. Tällainen muutos voi olla esimerkiksi lainsäädännön muuttumisesta johtuva sopimuksen mukaisten suoritteiden väheneminen.

Muut sopimusehdot 2/3

Suosituksset

- 1. Hintaindeksit**

Hinnat kannattaa sitoa jätteenkuljetuksen kustannusindeksiin ja sopia vuosittaisista hintojen tarkistuksista tai käyttää JYSE-ehtojen mukaista hinnan tarkistamismenettelyä. Jos urakka kilpailutetaan paljon ennen urakan alkua, jätteenkuljetusindeksin tulisi olla käytössä heti sopimuksen alkaessa. Vakavien kriisitilanteiden tai esimerkiksi polttoaineiden hinnan jyrkän nousun aiheuttamista kustannusmuutoksista tulisi pystyä sopimaan myös normaalien tarkastusten ulkopuolella hankintalain reunaehdot huomioon ottaen. Tällä varmistetaan palvelun jatkuvuus.
- 2. Kaluston ilme**

Kalustolle asetetaan toisinaan vaatimuksia sen väristä ja tarroituksista. Erityisesti varakaluston tau pienten urakoiden varsinaisen kaluston osalta kannattaa arvioida, onko ilmeelle kohtuullista asettaa vaatimuksia. Kalusto voi olla käytössä myös muiden tilaajien kohteissa.

