

## Joukkoliikenteen kilpailutuksia ja markkinoita koskeva tutkimus 2014

HYVÄÄ JOUKKOLIIKENNEPALVELUA KOHTUULLISIN KUSTANNUKSIN





# Joukkoliikenteen kilpailutuksia ja markkinoita koskeva tutkimus 2014

Hyvää joukkoliikennepalvelua kohtuullisin  
kustannuksin

Liikenneviraston tutkimuksia ja selvityksiä 1/2015

*Kannen kuva: Helge Finnberg*

Verkojulkaisu pdf ([www.liikennevirasto.fi](http://www.liikennevirasto.fi))

ISSN-L 1798-6656

ISSN 1798-6664

ISBN 978-952-317-047-6

Liikennevirasto

PL 33

00521 HELSINKI

Puhelin 0295 34 3000

**Joukkoliikenteen kilpailutuksia ja markkinoita koskeva tutkimus 2014.** Liikennevirasto, Liikenne ja tietotoimiala. Helsinki 2015. Liikenneviraston tutkimuksia ja selvityksiä 1/2015. 149 sivua ja 4 liitettä. ISSN-L 1798-6656, ISSN 1798-6664, ISBN 978-952-317-047-6.

**Avainsanat:** joukkoliikenne, kilpailutus, linja-automarkkinat, palvelusopimusasetus, keski-suuret kaupungit

## Tiivistelmä

Joukkoliikenteen kilpailutuksia ja markkinoita koskevan tutkimuksen tarkoituksena on ollut selvittää, miten tarjouskilpailuista ja joukkoliikennemarkkinoista saadaan entistä toimivampia. Tutkimuksessa on tarkasteltu 11 kaupunkiseudun ja 3 ELY-keskuksen vuosien 2013–2014 kilpailutuksia. Kilpailutuksen taustalla on EU:n palvelusopimusasetus (1370/2007) ja joukkoliikennelaki (869/2009), jotka ovat astuneet voimaan 3.12.2009. Tarkasteltava liikenne on aiemmin järjestetty pääosin siirtymäajan liikennöintisopimuksin. Markkinatarkastelun pääpaino on ollut kilpailutettujen markkinoiden tarkastelussa.

Työssä on kartoitettu kysely- ja aineistotutkimuksen avulla, miten liikennettä on kilpailutettu ja miten kilpailutuksissa on onnistuttu. Saatua tietoa on syvennetty toimivaltaisten viranomaisten, liikenteenharjoittajien ja kalustovalmistajien haastatteluilla. Näitä tietoja ja linja-autorytysten taloudellista tilaa analysoimalla on päädytty suosituksiin.

Linja-autoliikenteen kilpailutukset ovat sujuneet enimmäkseen kohtalaisen hyvin. Joillakin alueilla tarjousten määrä jäi vähäiseksi ja hintataso ylitti odotukset.

Bruttomalli on erityisesti liikenteenharjoittajien mielestä ollut selkein ja tasapuolisin hankintatapa. Muutkin mallit, kuten kysyntäkannustemalli/kannusteurakka ja käyttöoikeussopimukset ovat osassa kohteista johtaneet hyvään tulokseen. Kilpailuttamisten aloitusvaiheessa bruttomalli on usein toimivin, mutta linjaston vakiinnuttua ja kun tarkempia matkustustietoja on saatavissa, on perusteita muidenkin mallien aiempaa laajempaan soveltamiseen.

Tutkimus osoitti, että kilpailukohteista pienet ja keskikokoiset kohteet ovat houkutelleet eniten tarjoajia. Myös sopimuskauden riittävä pituus ja pieni liikenteen vähentämisen mahdollisuus sopimuskauteina ovat olleet kilpailua edistäviä tekijöitä, mutta toisaalta ne vaikeuttavat liikenteen kehittämistä.

Tutkimus osoitti, että kalustovaatimusten tulee olla kohtuulliset ja valtakunnallisesti mahdollisimman yhtenäiset. Varikkotilan osoittaminen on tärkeä tekijä silloin, kun halutaan houkutella uusia liikenteenharjoittajia kilpailutettavan liikenteen markkinoille.

Joukkoliikenteen kilpailutuksen päätavoitteeksi voidaan asettaa hyvän joukkoliikennepalvelun tarjoaminen kohtuullisin kustannuksin. Päätavoite on jaettu neljään tarkentavaan tavoitteeseen: 1) Toimivat joukkoliikennemarkkinat, 2) Hyvät palvelut asiakkaille, 3) Kohtuullinen kustannustaso ja 4) Liikennepalveluiden kehittämisen mahdollistaminen.

Tavoitteiden saavuttamiseksi on esitetty keinoja ja suosituksia sekä tunnuslukuja, joiden avulla suositusten toteutumista voidaan arvioida ja seurata. Tavoitteisiin vaikuttavia keinoja ovat 1) Sopimusmalli, 2) Kohdejako (kohteiden koko, määrä ja liikenteen rakenne), 3) Sopimusaika, 4) Sopimusehdot, 5) Kilpailuttamisajankohta, 6) Varikko ja sosiaalitytöt, 7) Kalustovaatimukset sekä 8) Hankinta ja suunnittelutoiminnot. Keinovalikoimaan liittyvät ja muut suositukset perusteluineen sekä seurattavat tunnusluvut on esitetty raportin kohdassa 8.2.

**Undersökning 2014 om konkurrensutsättning och marknader inom kollektivtrafiken.** Trafikverket, verksamhetsområdet Trafik och information. Helsingfors 2015. Trafikverkets undersökningar och utredningar 1/2015. 149 sidor och 4 bilagor. ISSN-L 1798-6656, ISSN 1798-6664, ISBN 978-952-317-047-6.

**Nyckelord:** kollektivtrafik, konkurrensutsättning, bussmarknaden, trafikavtalsförordningen, medelstora städer

## Sammanfattning

Syftet med undersökningen om konkurrensutsättning och marknader inom kollektivtrafiken är att klargöra hur konkurrensutsättningarna och kollektivtrafikmarknaden kunde fås att fungera effektivare än tidigare. I undersökningen har man studerat konkurrensutsättningarna under åren 2013–2014 i 11 stadsregioner och 3 NTM-centraler. EU:s trafikavtalsförordning (1370/2007) och kollektivtrafiklagen (869/2009), vilka trädde i kraft 3.12.2009, ligger till grund för konkurrensutsättningen. Trafiken som undersökningen gäller har tidigare organiserats huvudsakligen med trafikeringsavtal för övergångsperioden.

Man har med hjälp av enkäter och materialundersökningar studerat hur trafiken konkurrensutsatts och hur man lyckats med konkurrensutsättningarna. Den insamlade informationen fördjupades genom att intervjua de behöriga myndigheterna, trafikidkarna och materietillverkarna. Genom att analysera dessa uppgifter samt bussbolagens ekonomiska läge har man utarbetat rekommendationer.

Konkurrensutsättningarna av busstrafiken har i stort sett förlöpt någorlunda väl. På vissa områden har anbud varit få och den förväntade prisnivån överskreds.

I synnerhet trafikidkarna har ansett att bruttomodellen är den klaraste och rättvisaste modellen. Också de andra modellerna, såsom resandeincitamentsavtal och koncessionsavtal har i vissa fall gett goda resultat. I början av konkurrensutsättningen fungerar bruttomodellen ofta bäst, men då linjenätet etablerats och det behövs noggrannare reseinformation är det motiverat att tillämpa också de andra modellerna i större utsträckning.

Undersökningen visade att de små och medelstora objekten lockade flest anbudsgivare. En tillräckligt lång avtalsperiod och en minimal risk för minskad trafik under avtalsperioden har varit konkurrensfrämjande faktorer, vilka å andra sidan försvårar utvecklandet av trafiken.

Av undersökningen framgick att kraven på materielen ska vara rimliga och så enhetliga som möjligt runt om i landet. Det är viktigt att tilldela depåutrymmen då man vill locka nya trafikidkare till den konkurrensutsatta trafikmarknaden.

Det huvudsakliga målet för konkurrensutsättningen av kollektivtrafiken är att erbjuda goda kollektivtrafiktjänster till rimligt pris. Huvudmålet har indelats i fyra specifika mål: 1) En fungerande kollektivtrafikmarknad, 2) Goda tjänster för kunderna, 3) Skälig kostnadsnivå och 4) Utvecklandet av trafiktjänsterna möjliggörs.

För att uppnå dessa mål har man framlagt metoder och rekommendationer samt parametrar med hjälp av vilka man kan bedöma och följa upp hur rekommendationerna satts i verket. Omständigheter som påverkar resultaten är 1) Avtalsmodellen, 2) Objektindelningen (objektens storlek, antal samt trafikstrukturen), 3) Avtalsperioden, 4) Avtalsvillkoren, 5) Konkurrensutsättningstidpunkten, 6) Depån och personalutrymmena, 7) Kraven på materielen samt 8) Upphandlingen och planeringsfunktionerna. Rekommendationerna gällande metodurvalet och motiveringarna som ligger till grund för dessa samt parametrarna med hjälp av vilka man följer upp genomförandet finns i punkt 8.2 i rapporten.

**Research report 2014 on competitive tendering and markets in public transport.** Finnish Transport Agency, Traffic and Information Division. Helsinki 2015. Research reports of the Finnish Transport Agency 1/2015. 149 pages and 4 appendices. ISSN-L 1798-6656, ISSN 1798-6664, ISBN 978-952-317-047-6.

**Key words:** public transport, tendering, bus market, regulation on passenger transport services, medium-sized cities

## Summary

The aim of this research report on competitive tendering and markets in public transport is to find means to make competitive tendering and public transport markets more efficient. The object of study was the 2013–2014 tendering process of 11 urban regions and 3 Centres for Economic Development, Transport and the Environment (ELY). The competitive tendering is based on EC Regulation No 1370/2007 on Passenger Transport Services and the Public Transport Act (869/2009), which entered into force on 3 December 2009. The examined transports were formerly arranged in the form of public service contracts during the transition period. The main focus of this research is on markets which have been put out to tender.

Questionnaire and material studies were used to examine how the transport services had been put out to tender and evaluate the outcome of the tendering process. The information obtained was substantiated by interviews with the competent authorities, public transport operators and vehicle manufacturers. The given recommendations are based on analyses of this information and the financial status of the bus operating companies.

For the most part, the competitive tendering of bus services was quite successful. In some regions only few bids were submitted and the expected price level was exceeded.

In the opinion of especially public transport operators, the gross model is the clearest and most impartial procurement model. The other models, such as the demand-response incentive model/incentive contract and service concession have generated good results in some of the objects. At the initial stage of the tendering process the gross model has often proven to be the best, but as soon as the routing has been established and more specified passenger data is available, the other models can also be employed to a greater extent.

The study has shown that small and medium-sized objects attract the highest number of bidders. A sufficiently long contract period and a minimal risk of reduced traffic during the contract period also promote competition, even though these factors could hamper development efforts.

The study has shown that vehicle requirements should be reasonable and as uniform as possible throughout the country. Assigning of depot facilities plays an important role in attracting new bus operating companies to a transport market opening to competition.

The main target of the competitive tendering of public transport is to provide good transport services at a reasonable cost. The main target is further divided into specific categories: 1) A well-functioning public transport market, 2) Good customer services, 3) Reasonable cost level and 4) Possibility to develop the transport services.

To reach this target, this report presents methods and recommendations as well as parameters for assessing and monitoring how the recommendations have been put into practice. The following factors influence the outcome 1) Model contract, 2) Allocation of objects (size of objects, number of objects and the traffic structure), 3) Contract period, 4) Terms of contract, 5) Point in time of tendering competition, 6) Depot and social premises, 7) Motor vehicle requirements, and 8) Procurement and planning procedures. The recommended methods, including the grounds for these, as well as the parameters to be monitored are presented in item 8.2 of the report.

## Esipuhe

Työn ovat tilanneet Liikennevirasto, HSL sekä Hämeenlinnan, Joensuun, Jyväskylän, Kouvolan, Lahden, Lappeenrannan, Kuopion, Oulun, Tampereen ja Turun kaupungit.

Työtä on ohjannut ohjausryhmä, johon ovat kuuluneet:

Laura Langer	Liikennevirasto
Marja Rosenberg	Liikennevirasto
Heidi Hillner	Liikennevirasto
Tero Anttila	HSL
Mika Periviita	Tampere
Maarit Kaartokallio	Hämeenlinna
Tero Rämä	Kouvola
Seija Pasanen	Kuopio

Työssä on keskitytty tarkastelemaan liikennettä, joka on ensi kertaa kilpailutettu vuosina 2013–2014 ja jonka kilpailun mukainen liikenne on alkanut vuonna 2014. Työssä on osittain tarkasteltu kilpailutuksia koko valtakunnan tasolla, mutta tarkempi kilpailutuksia ja markkinoita koskeva tutkimus on kohdistettu 11 tilaajakaupunkiseudun sekä kolmen ELY-keskuksen kilpailutuksiin. Tarkastelluista ELY-keskuksista Kaakois-Suomen ELYn osalta on tutkittu bruttomallin kilpailutuksia, Pohjois-Pohjanmaan ELYn osalta reittipohjaisia käyttöoikeussopimuksia ja Uudenmaan ELYn osalta alueellisen käyttöoikeussopimuksen kilpailutusta.

Työn aikana on järjestetty yksi työpaja lokakuussa 2014. Työpajaan oli kutsuttu työtä tilaavien tahojen edustajat, työssä tutkittavan kolmen ELY-keskuksen edustajat sekä työn aikana haastateltujen liikenteenharjoittajien edustajia.

Tutkimuksen pääkonsulttina on ollut WSP, jossa työstä ovat vastanneet Simo Airaksinen ja Antti Kataja. Lisäksi työssä on ollut mukana kolme alikonsulttia: NJ Consulting (Niilo Järviluoma) on vastannut erityisesti haastatteluista ja ollut mukana erityisasiantuntijana työn muissa osissa. HMY Service Economy Oy (Markku Tinnilä ja Jukka Kallio) on vastannut yritysten taloudellisista analyyseistä. Suomen Paikallisliikenneliiton Palvelu Oy (Pekka Aalto) on vastannut erityisesti hankintojen kilpailuttamista ja sopimusehtoja koskevista asioista.

Työssä ei ole huomioitu työn aikana käynnissä ollutta joukkoliikennelain uudistusta ja sen mahdollisia vaikutuksia liikenteen kilpailutuksiin.

Helsingissä tammikuussa 2015

Liikennevirasto  
Liikenteen palvelut -osasto/Joukkoliikenteen palvelut -yksikkö



# Sisällysluettelo

MÄÄRITELMIÄ.....	10
1 TYÖN TAUSTA .....	12
2 TAVOITTEET .....	13
2.1 Tutkimuksen tavoitteet .....	13
2.2 Joukkoliikenteen kilpailuttamisen tavoite: Hyvää joukkoliikennepalvelua kohtuullisin kustannuksin.....	13
3 KYSELYTUTKIMUS .....	15
3.1 Kysely toimivaltaisille viranomaisille.....	15
3.1.1 Taustatietoja kyselystä .....	15
3.1.2 Liikenteen järjestämistapa .....	16
3.1.3 Arviot kilpailutuksen kustannustasosta.....	17
3.1.4 Kalustovaatimukset ja tarjouskilpailun pisteytys.....	20
3.1.5 Kilpailukohteiden koko ja liikenteen rakenne.....	21
3.1.6 Sopimusten kesto.....	22
3.1.7 Liikenteen muutokset ja indeksitarkistus.....	22
3.1.8 Lippu- ja maksujärjestelmä .....	24
3.1.9 Markkinaehtoinen liikenne viranomaisten toimivalta-alueilla .....	24
3.1.10 Arviot kilpailutuksen onnistumisesta.....	25
3.2 Kysely liikenteenharjoittajille .....	26
3.2.1 Taustatietoja kyselystä .....	26
3.2.2 Yritysten liikevaihdon jakautuminen.....	26
3.2.3 Kilpailukohteen koko ja liikenteen rakenne .....	27
3.2.4 Kilpailuttaminen, sopimusmalli ja varikon tarjoaminen.....	28
3.2.5 Sopimuksen kesto, sopimusmuutokset sekä kilpailujen jaksotus.....	30
3.2.6 Kilpailutusten vaikutus yritysten taloudelliseen tilanteeseen .....	32
4 AINEISTOTUTKIMUS .....	34
4.1 Aineistotutkimuksessa käytetyt menetelmät.....	34
4.2 Taustatietoja tutkituista toimivaltaisista viranomaisista.....	34
4.3 Kilpailuttamisajankohdat.....	38
4.4 Sopimuskausien päättyminen.....	40
4.5 Tarjouskilpailujen hintatasojen tarkastelu sekä hintatasoon vaikuttavia tekijöitä .....	42
4.5.1 Kilpailukohteiden hintavertailuja.....	42
4.5.2 Kalustovaatimusten ja kaluston pisteytyksen vaikutus hintatasoon ...	46
4.5.3 Hintataso kaupunkiseuduittain ja ELY-keskuksittain .....	47
4.6 Kilpailukohteen koon vaikutus tarjousten määrään .....	52
5 HAASTATTELUT .....	54
5.1 Kaupunkiseutujen toimivaltaiset viranomaiset.....	54
5.1.1 Joukkoliikenteen kilpailuttaminen 2013–2014 .....	54
5.1.2 Kilpailuttamisen valmisteluprosessi ja päätöksenteko .....	55
5.1.3 Kilpailuttamisen onnistuminen .....	55
5.1.4 Liikenteen aloituksen onnistuminen .....	56
5.1.5 Tulevat kilpailuttamiset .....	56
5.2 ELY-keskusten toimivaltaiset viranomaiset.....	57
5.2.1 Joukkoliikenteen kilpailuttaminen 2013–2014 .....	57

5.2.2	Kilpailuttamisen onnistuminen .....	57
5.2.3	Liikenteen aloituksen onnistuminen.....	58
5.2.4	Tulevat kilpailutukset .....	58
5.3	Liikenteenharjoittajat .....	59
5.3.1	Yleistä haastatteluista ja yritysten toiminnasta.....	59
5.3.2	Liikenteen kilpailuttaminen 2013–2014 .....	60
5.3.3	Kilpailuttamisen onnistuminen .....	61
5.3.4	Liikenteen aloituksen onnistuminen.....	62
5.3.5	Liikenteenharjoittajien ehdotukset kilpailuttamisen kehittämiseksi ...	62
5.4	Kalustovalmistajat.....	64
5.4.1	Yleistä haastatteluista ja yritysten toiminnasta.....	64
5.4.2	Toteutettujen kilpailutusten kalustovaatimukset .....	64
5.4.3	Toteutettujen kilpailutusten aikataulut .....	64
5.4.4	Kalustokehityksen näkymät lähivuosille.....	65
5.4.5	Kalustovaatimusten kehittäminen .....	65
5.4.6	Muuta esille tullutta .....	66
6	TALOUDELLINEN ANALYYSI .....	67
6.1	Käytetyt menetelmät ja käsitteet.....	67
6.2	Julkisen liikenteen markkinat.....	68
6.3	Kysynnän vaikutukset kulkutapajakaumiin .....	70
6.3.1	Kysynnän muutoksia kulkutavoissa.....	70
6.3.2	Linja-autoalan liikevaihdon jakautuminen liiketoiminnoittain .....	72
6.3.3	Markkinaehtoisen liikenteen muutokset ja niiden vaikutukset alan yritysten talousnäkyymiin .....	75
6.4	Liikenteenharjoittajien talous lukuina .....	77
6.5	Liikenteenharjoittajat alueittain .....	84
6.6	Markkinatilanteen arviointia.....	92
7	TARJOUSKILPAILUJEN ALUEELLISTA ARVIOINTIA.....	93
7.1	Pienet kaupunkiseudut .....	93
7.2	Keskisuuret kaupunkiseudut .....	99
7.3	Suuret kaupungit .....	105
7.4	ELY-keskukset .....	109
7.5	Yhteenvedo tarjouskilpailujen arvioinneista.....	113
7.6	Kilpailutilanteen arviointia .....	121
7.6.1	Tarjouskierroksen 2013–2014 poikkeuksellisuus .....	121
7.6.2	Lippu- ja maksujärjestelmän vaikutus.....	122
7.6.3	Kilpailutilanne jatkossa.....	123
8	SUOSITUKSET JA TUNNUSLUVUT .....	124
8.1	Kilpailutusten kehittämistä tukevat tavoitteet .....	124
8.2	Kilpailuttamisen ja sopimusehtojen kehittäminen sekä suositukset .....	126
8.2.1	Sopimusmalli .....	128
8.2.2	Kohdejako (kohteiden koko, määrä ja liikenteen rakenne) .....	132
8.2.3	Sopimusten kesto.....	133
8.2.4	Sopimusehdot.....	134
8.2.5	Kilpailuttamisajankohta .....	136
8.2.6	Varikko ja sosiaalitalat .....	138
8.2.7	Linja-autokalustoa koskevat määrittelyt .....	139
8.2.8	Palveluiden hankinta ja suunnittelutoiminnot.....	140
8.2.9	Taloudelliset selvitykset kilpailutusten yhteydessä .....	141

8.2.10	Talouden läpinäkyvyys ja yhteistyö sopimuskaudella .....	142
9	EHDOTUKSIA KILPAILUTTAMISTEN KEHITTÄMISEKSI.....	144
9.1	Sopimusten seuranta ja tunnusluvut.....	144
9.2	Sopimusmallien toimivuuden ja vaikutusten seuranta sekä mallien jatkokehittäminen .....	146
9.3	Yhtenäisten tarjousasiakirjojen valmistelu .....	146
9.4	Yhtenäisten linja-autokaluston ominaisuuksia koskevien määrittelyiden valmistelu.....	147
9.5	Yhtenäinen tietopankki tulevista kilpailutuksista .....	148
9.6	Joukkoliikenneviranomaisten ammattitaidon kehittäminen ja koulutus.....	148
9.7	Informaatio- ja koulutustilaisuudet liikenteenharjoittajille .....	149

#### LIITTEET

Liite 1	Taulukko sopimusehdoista
Liite 2	Kyselytutkimus toimivaltaisille viranomaisille
Liite 3	Kyselytutkimus liikenteenharjoittajille
Liite 4	Kaaviot kyselytutkimuksen vastauksista, joita ei esitetä raportissa

## Määritelmiä

Työssä on käytetty seuraavia joukkoliikenteen hankintaan liittyviä termejä.

**Alueellinen kysyntäkannustemalli** on liikenteen hankintamalli, jossa tilaaja määrittelee palvelutason ja liikenteenharjoittaja suunnittelee aikataulut. Liikenteenharjoittaja saa yksinoikeuden hoitamaansa liikenteeseen. Sopimuskauden alussa maksettava korvaus on bruttoperusteinen, mutta jatkossa, esimerkiksi vuoden kuluttua, osa korvauksesta maksetaan matkustajamäärien perusteella. Mallia voidaan soveltaa esimerkiksi siten, että sopimuskauden alkaessa maksetaan kiinteää korvausta ja ensimmäisen vuoden jälkeen 70 % kiinteää ja 30 % matkustajamääriin perustuvaa korvausta. Hankinnassa noudatetaan sitä lakia, jonka mukaisesti suurin osa korvauksesta maksetaan; pääsääntöisesti julkisia hankintoja koskevia säädöksiä. (Lyhennetty raportissa: A-KK tai A-kys.kann.)

**Alueellinen käyttöoikeussopimus** on liikenteen hankintamalli, jossa 1) liikenteenharjoittajalle myönnetään yksinoikeus tietyn maantieteellisen alueen liikenteeseen, 2) liikenteenharjoittaja saa lipputulot tai matkustajanousuihin perustuvan nousukorvauksen ja kantaa matkustajamäärien vaihtelusta johtuvan tuloriskin sekä 3) liikenteenharjoittaja suunnittelee liikenteen tilaajan antamien liikenteen tarjontaan liittyvien minimivaatimusten perusteella. Hankinnassa noudatetaan EU:n palvelusopimusasetusta (1370/2007) ja joukkoliikennelakia. (Lyhennetty raportissa: A-KOS)

**Bruttomalli** on liikenteen hankintamalli, jossa tilaaja ostaa liikenteenharjoittajalta tarjouspyynnössä määritellyn liikennepalvelun tuottamiseen. Liikenteenharjoittaja saa yksinoikeuden hoitamaansa liikenteeseen. Liikennöintikorvaus riippuu liikenteen suoritteista. Tilaaja suunnittelee liikenteen reitit, aikataulut ja laatutason sekä kantaa lipputuloriskin. Hankinnassa noudatetaan julkisia hankintoja koskevia säädöksiä.

**Joukkoliikennemarkkinat** muodostuvat joukkoliikennepalveluiden kysynnän ja tarjonnan perusteella. Ne voidaan jakaa markkinaehtoisien joukkoliikenteen markkinoihin ja julkisina hankintoina toteutettavan subventoidun joukkoliikenteen, ns. PSA-liikenteen markkinoihin. PSA-liikenteen markkinoilla liikenteenharjoittajien välinen kilpailu toteutuu tarjouskilpailujen kautta. Joukkoliikennemarkkinoihin liittyy läheisesti kalustomarkkinat ja mm. ajoneuvolaitteiden markkinat, joilta hankintaan palvelutuotannon edellyttämiä tuotantohyödykkeitä.

**Markkinaehtoinen liikenne** perustuu liikenteenharjoittajien väliseen vapaaseen kilpailuun, jossa liikenne toimii kunkin liikenteenharjoittajan oman suunnittelun ja hinnoittelun pohjalta ilman julkista tukea. Joukkoliikenteessä alalletulolupana on joukkoliikennelupa, jonka lisäksi muun kuin tilausliikenteen tai palvelusopimusasetuksen mukaisen sopimusliikenteen harjoittaminen edellyttää reittiliikenne- tai kutsujoukkoliikennelupaa. Liikennettä on harjoitettava asiakastuloilla liikennelupaan sisältyvän laatulupauksen mukaisesti.

**Oma tuotanto** on liikenteen järjestämismalli, jossa toimivaltainen viranomaisen päättää tarjota itse julkisia henkilöliikennepalveluja tai tehdä julkisia palveluhankintoja koskevia sopimuksia ilman tarjouskilpailua omana tuotantonaan. Sopimuksen tekeminen edellyttää toimivaltaisen viranomaisen määräysvallassa olevan ns. sisäisen liikenteenharjoittajan olemassaoloa. Sisäinen liikenteenharjoittaja on esimerkiksi viranomaiskaupungin omistama linja-autoyhtiö.

**Palvelusopimusasetus (PSA)** eli "Euroopan parlamentin ja neuvoston asetus (EY) N:o 1370/2007 rautateiden ja maanteiden julkisista henkilöliikennepalveluista" määrittelee ne toimenpiteet ja menettelytavat, joita käyttäen toimivaltainen viranomaisena saa puuttua markkinoiden toimintaan. Palvelusopimusasetusta on noudatettava, kun toimivaltainen viranomaisena päättää järjestää liikenteen markkinaehtoisista liikennettä monilukuisempaan, luotettavampaan, korkealaatuisempaan tai edullisempaan. Asetus määrittelee ne ehdot, joiden mukaisesti liikenteenharjoittajille voidaan myöntää yksinoikeuksia tai maksaa julkista tukea. Asetusta sovelletaan rautateiden ja muiden raideliikennemuotojen sekä maanteiden julkisen henkilöliikenteen kansalliseen ja kansainväliseen harjoittamiseen lukuun ottamatta liikennettä, jota harjoitetaan lähinnä sen historiallisen merkityksen tai matkailuarvon vuoksi.

**PSA, PSA-liikenne**, katso yllä palvelusopimusasetus

**Reittipohjainen käyttöoikeussopimus** on liikenteen hankintamalli, jossa 1) liikenteenharjoittajalle myönnetään yksinoikeus tietyn reitin liikenteeseen, 2) pääsääntöisesti tilaaja suunnittelee liikenteen ja 3) liikenteenharjoittaja kantaa matkustajamäärien vaihtelusta johtuvan tuloriskin. Hankinnassa noudatetaan EU:n palvelusopimusasetusta (1370/2007) ja joukkoliikennelakia. (Lyhennetty raportissa: R-KOS)

**Reittipohjainen kysyntäkannustemalli** on bruttomallista kehitetty liikenteen hankintamalli, jossa tilaaja suunnittelee linjaston ja liikenteenharjoittaja aikataulut. Mallia voidaan soveltaa esimerkiksi siten, että sopimuskauden alkaessa maksetaan kiinteää korvausta ja ensimmäisen vuoden jälkeen 70 % kiinteää ja 30 % matkustajamääriin perustuvaa korvausta. Hankinnassa noudatetaan sitä lakia, jonka mukaisesti suurin osa korvauksesta maksetaan; pääsääntöisesti julkisia hankintoja koskevia säädöksiä. (Lyhennetty raportissa: R-KK tai R-kys.kann.)

#### **Siirtymäajan liikennöintisopimus**

Ennen joukkoliikennelain (869/2007) voimaantuloa myönnettyt linjaliikenneluvat on ko. lain nojalla korvattu siirtymäajan liikennöintisopimuksilla, jotka ovat voimassa linjaliikenneluvan voimassaoloajan päättymiseen saakka, kuitenkin enintään 2.12.2019. Siirtymäajan liikenneluvilla on linjaliikenneluvan mukainen yksinoikeuden suoja kilpailevalta liikenteeltä

**Toimivaltainen viranomaisena (TVV)** tarkoittaa palvelusopimusasetuksen mukaisesti viranomaisena tai viranomaisena ryhmittymää, jolla on valtuudet toimia julkisen henkilöliikenteen alalla tietyllä maantieteellisellä alueella. Jos halutaan korostaa toimivaltan paikallisuutta, termiä käytetään muodossa "toimivaltainen paikallinen viranomaisena". Joukkoliikennelaisissa määriteltyjen toimivaltainen viranomaisena tehtävät ovat:

- joukkoliikenteen järjestämistävästä päättäminen
- alueellisen palvelutasomäärittelyn laatiminen ja palvelutasosta päättäminen
- markkinaehtoisesta liikenteen reittiliikennelupien myöntäminen
- joukkoliikennepalvelujen seudullinen suunnittelu yhdessä sidosryhmien kanssa
- joukkoliikennepalveluiden hankinta, kilpailuttaminen ja järjestäminen.

**TVV**, katso toimivaltainen viranomaisena

# 1 Työn tausta

EU:n palvelusopimusasetus (1370/2007) (PSA) ja kansallinen joukkoliikennelaki (869/2007) ovat astuneet voimaan 3.12.2009. PSA:ssa ja joukkoliikennelaissa on määritelty siirtymäaika vuosille 2009–2019. Aiemmat linjaliikenneluvat ovat jatkuneet siirtymäajan liikennöintisopimuksina siten, että ne ovat päättymässä vuosina 2014–2019.

Vuonna 2014 käynnistynyt linja-autoliikennemarkkinoiden avautuminen kilpailulle ja siihen liittyen mm. Oulun ja keskisuurten kaupunkiseutujen sekä ELY-keskusten järjestämien liikenteiden kilpailuttamiset ovat olleet pitkän muutos- ja valmisteluprosessin tulos. Hankintapäätökset tehtiin suurimmaksi osaksi vuoden 2013 lopulla. Osin liikenteen kilpailuttaminen jatkui vuoden 2014 puolelle. Suurin osa kilpailutetusta liikenteestä on alkanut vuoden 2014 heinäkuun alkaessa.

Kyse on suurimmasta murroksesta joukkoliikenteen järjestämisessä sen jälkeen, kun suurien kaupunkien ja kaupunkiseutujen linja-autoliikenteen kilpailuttaminen 1990-luvun puolessa välissä pääkaupunkiseudulta alkoi. Muutoksen vaikutukset konkreettisesti ovat kuluvana vuonna ja jatkuvat vielä pitkään.

Tässä tutkimuksessa keskitytään 11 kaupunkiseudun sekä kolmen ELY-keskuksen joukkoliikenteen kilpailutuksiin vuosina 2013 - 2014. Kolme ELY-keskusta on valittu siten, että on voitu tarkastella kolmea eri sopimusmallia ELY-keskuksissa. Siten työssä ei ole tarkasteltu ko. kolmen ELY-keskuksen kaikkia liikenteen hankintoja. Kaakois-Suomen ELY:n osalta työssä on tarkasteltu bruttomallin kilpailutuksia, Pohjois-Pohjanmaan ELY:n osalta reittipohjaisia käyttöoikeussopimuksia ja Uudenmaan ELY:n osalta alueellista käyttöoikeussopimusta.

Tätä tutkimusraporttia kirjoitettaessa oli vireillä hallituksen esitys joukkoliikennelain muuttamisesta. Lainmuutoksen valmisteluajataulun johdosta sen vaikutuksia ei ole pystytty tässä työssä arvioimaan.

## 2 Tavoitteet

### 2.1 Tutkimuksen tavoitteet

Tutkimus on useilla Suomen kaupunkiseuduilla ensimmäinen, jossa tarkastellaan kokonaisvaltaisesti joukkoliikenteen kilpailutettuja markkinoita ja arvioidaan kilpailutusten toimivuutta sekä viranomaisten että liikenteenharjoittajien näkökannalta. Työn tarkoituksena on ollut selvittää, miten tulevista tarjouskilpailuista saadaan entistä toimivampia ja miten linja-automarkkinoiden toimivuutta edistetään. Tarjouskilpailujen on tärkeää olla toimivia ja aitoja, hintatason kohtuullinen ja yritysten toiminnan kannattavaa, jotta hyvä palvelutaso ja toiminnan kehittäminen ovat mahdollisia.

Työssä on aluksi selvitetty, millä tavoin liikennettä on kilpailutettu, millä tavoin kilpailutuksissa on onnistuttu ja miten liikennöinnin markkinat ovat muuttuneet/ muuttumassa. Tämän jälkeen työssä on muodostettu suosituksia, miten kilpailutuksia voidaan onnistuneesti kehittää ja toisaalta, mitä kilpailutuksissa tulisi välttää, jotta joukkoliikennemarkkinat kehittyisivät yhteiskunnan kannalta suotuisaan suuntaan.

Tutkimuksessa on selvitetty, millä tavoin joukkoliikenteen markkinat ovat muuttuneet tarjouskilpailujen myötä. Työssä on tunnistettu myös millaisia myönteisiä seikkoja ja tuloksia kilpailutuksissa on saavutettu ja mitä kilpailuun ja kilpailutuksiin vaikuttavia osatekijöitä pitäisi kehittää. Lisäksi on pyritty tunnistamaan riskitekijät, joita tulee välttää tarjouskilpailua järjestettäessä.

### 2.2 Joukkoliikenteen kilpailuttamisen tavoite: Hyvää joukkoliikennepalvelua kohtuullisin kustannuksin

Joukkoliikenne voidaan järjestää joko markkinaehtoisesti tai palvelusopimusasetuksen (1370/2007) mukaisesti. Liikenne on järjestettävä palvelusopimusasetuksen (jäljempänä PSA) mukaisesti, kun toimivaltainen viranomainen on päättänyt varmistaa sellaisten joukkoliikennepalveluiden tarjoamisen, jotka ovat mm. monilukuisempia, luotettavampia, korkealaatuisempia tai edullisempia palveluita kuin palvelut, joita voitaisiin tarjota pelkästään markkinoiden ehdoilla. Joukkoliikenteen kilpailuttaminen tukee näitä palvelusopimusasetuksessa esitettyjä tavoitteita.

Joukkoliikenne on markkinaehtoista silloin, kun liikennettä ei tueta julkisesti. Julkinen tuki tarkoittaa niin liikennepalvelun hankintaa julkisena hankintana, kuin myös välillistä tukea markkinaehtoiselle liikenteelle lippujen asiakashintojen alentamiseksi. Tämä aikaisemmin hyvinkin yleinen lipputuki ei ole enää nykyisen lainsäädännön mukaista ja on siis poistunut tai poistuu käytöstä, eikä ole tämän tutkimuksen kohteena.

Kun liikennettä tuetaan julkisin varoin, on liikenne pääsääntöisesti kilpailutettava. Poikkeuksena tästä on raskas raideliikenne ja viranomaisen oma tuotanto, jota sovelletaan Helsingin raitiotie- ja metroliikenteessä sekä osin Tampereen, Turun ja Porin linja-autoliikenteessä.

Joukkoliikenteen kilpailuttamisen päätavoitteena on hyvän joukkoliikennepalvelun tarjoaminen kohtuullisin kustannuksin. Tätä päätavoitetta edistäviksi osatavoitteiksi on tunnistettu:

- toimivat joukkoliikennemarkkinat
- hyvät palvelut asiakkaille
- kohtuullinen kustannustaso
- liikennepalveluiden kehittämisen mahdollistaminen

Kilpailutetut joukkoliikennemarkkinat ovat toimivia silloin, kun tarjouskilpailuissa syntyy aitoa kilpailua. Tämä edellyttää, että erikokoisilla yrityksillä on mahdollisuus osallistua tarjouskilpailuihin sekä tulla ja poistua markkinoilta kohtuullisin kustannuksin. Toimivat joukkoliikennemarkkinat on tavoitteista keskeisin, koska se mahdollistaa muiden tavoitteiden saavuttamisen.

Hyvät palvelut asiakkaille toteutuvat, kun liikenteenharjoittaja tuottaa hyvää palvelua tarjouspyynnössä edellytetyllä tavalla.

Kohtuullisella kustannustasolla tarkoitetaan, että liikennepalveluiden kustannustaso on ennakoitavissa ja kustannustaso kehittyy enintään linja-autoliikenteen kustannusindeksin mukaisesti.

Liikennepalveluita on tärkeää kehittää asiakkaiden tarpeiden mukaisesti. Muutoksia on tarpeen tehdä aika ajoin myös sopimuskauden aikana. Erityisesti työn johtopäätöksiä, suosituksia ja tunnuslukuja on lähestytty edellä mainittujen tavoitteiden kautta.



## 3 Kyselytutkimus

### 3.1 Kysely toimivaltaisille viranomaisille

#### 3.1.1 Taustatietoja kyselystä

Tutkimuksen alkuvaiheissa toteutettiin kyselytutkimus kaikille joukkoliikenteen toimivaltaisille viranomaisille (TVV). Webropol-verkkokyselynä suoritettuna kyselyn avulla selvitettiin kilpailuttamisen yleiset vaikutukset linja-autoliikennemarkkinoille sekä arvioitiin kilpailutusten onnistumista ja markkinoiden toimivuutta.

Kyselyssä käsiteltiin muun muassa liikenteen järjestämistapaa ja järjestämistavan päättäntäprosessia, vastaajien arviota vuosien 2013–2014 kilpailutuksen onnistumisesta, kilpailutuskokemuksen kautta saatuja kehittämisajatuksia tuleville kilpailutuskierroksille sekä kehittämisajatuksia maksu- ja lippujärjestelmälle. Lisäksi kyselyllä selvitettiin ELY-keskusten PSA-liikennettä täydentävän markkinaehtoisien liikenteen toimivuutta, koska markkinaehtoisella liikenteellä on merkittävä rooli pidempimatkaisessa ja maaseutumaisten olojen liikenteessä.

Kyselyyn liittyvistä kaaviokuvista keskeisimmät esitetään tässä raportissa. Kaaviot muiden kysymysten vastauksista sekä itse kyselylomake ovat raportin liitteenä. Kysely avattiin vastaajille 25.6.2014 ja suljettiin 22.8.2014. Vastausaikaa oli alun perin 8.8.2014 saakka, mutta sitä jatkettiin kahdella viikolla, jotta vastauksia saatiin kattavasti.

Kysely lähetettiin kaikkiaan 26 joukkoliikenteen kunnalliselle viranomaiselle ja 9 liikenteestä vastaavalle ELY-keskukselle. Vastauksia saatiin 16 kunnalliselta viranomaiselta ja 7 ELY-keskukselta. Yhdestä ELY-keskuksesta vastaus saatiin kahdelta henkilöltä, joten kaikkiaan vastauksia tuli 24. Vastausprosentti kunnallisilla viranomaisilla oli 62 % ja ELY-keskuksilla 78 %. Kunnallisten viranomaistenkin vastauksia voidaan pitää johtopäätösten tekemisen kannalta kattavina, koska kaikki merkittävimmät joukkoliikennettä järjestävät viranomaiset vastasivat kyselyyn.

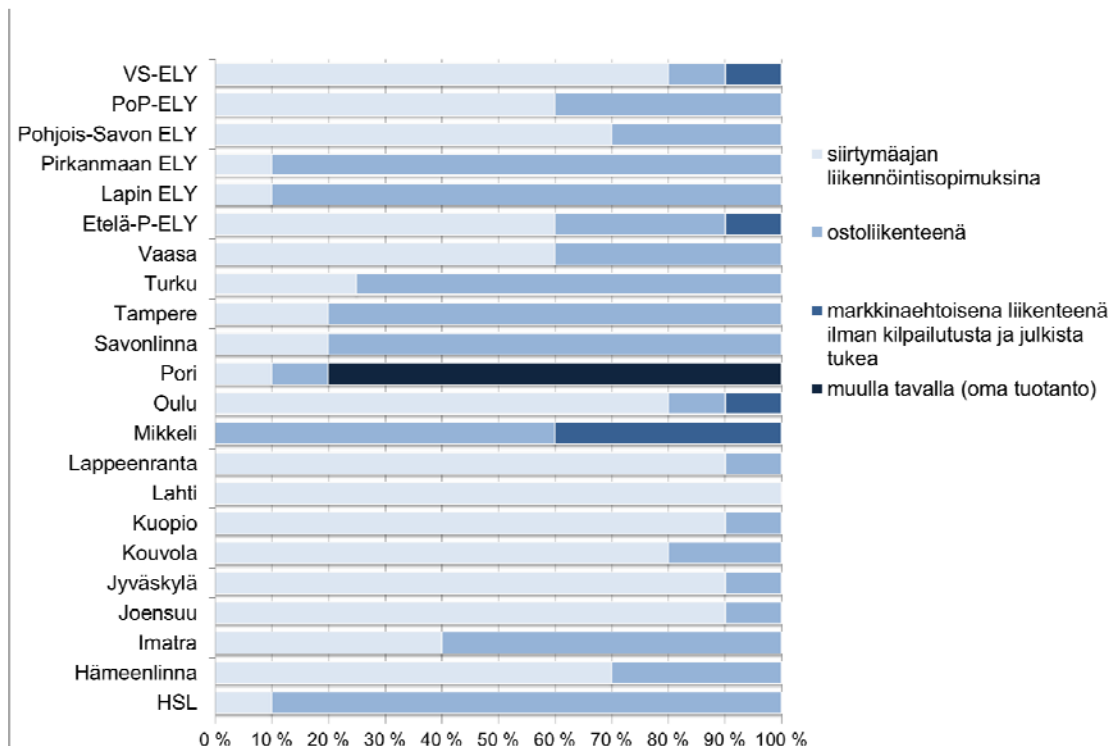
Vastanneet kunnalliset toimivaltaiset viranomaiset olivat kilpailuttaneet yhteensä 43 paikallisliikenteen ja 54 seutu- tai maaseutuliikenteen kohdetta. ELY-keskukset olivat puolestaan kilpailuttaneet yhden paikallisliikenteen kohteen ja 229 seutu- tai maaseutuliikenteen kohdetta. Kaupunkiseutujen kilpailutetun liikenteen arvo on vuositasolla 101 M€ ja niihin sitoutuva automäärä 643. ELY-keskuksilla kilpailutetun liikenteen arvo on 21 M€ ja automäärä 334 autoa.

70 % vastaajista oli järjestänyt liikenteen kilpailutuksista infotilaisuuksia tai markkinoinut muulla tavalla tarjouskilpailuja ennen tarjouspyynnön julkaisua. Kaupunkiseuduilla yleisin tapa tiedottaa tarjouskilpailuista oli järjestää liikenteenharjoittajille info- ja keskustelutilaisuuksia. Tämän lisäksi liikenteenharjoittajia oli lähestytty sähköpostitse. ELY-keskukset olivat tiedotustilaisuuksien lisäksi käyneet Linja-autoliiton kokouksissa kertomassa tulevista tarjouskilpailuista.

### 3.1.2 Liikenteen järjestämistapa

Toimivaltaisilta viranomaisilta kysyttiin, miten alueen liikenne oli järjestetty keväällä 2014 ennen kilpailutetun liikenteen alkamista. Eri järjestämistapojen osuudet annettiin prosenttiosuuksina (10 prosenttiyksikön portain) linjakilometreissä mitattuna.

Pääsääntöisesti liikenne oli järjestetty siirtymäajan liikennöintisopimuksina ja ostoliikenteenä. Suurimpana poikkeuksena tästä oli Pori, jossa 80 % liikenteestä järjestettiin omana tuotantona. Huomionarvoista vastauksissa oli markkinaehtoisen liikenteen vähäinen osuus.



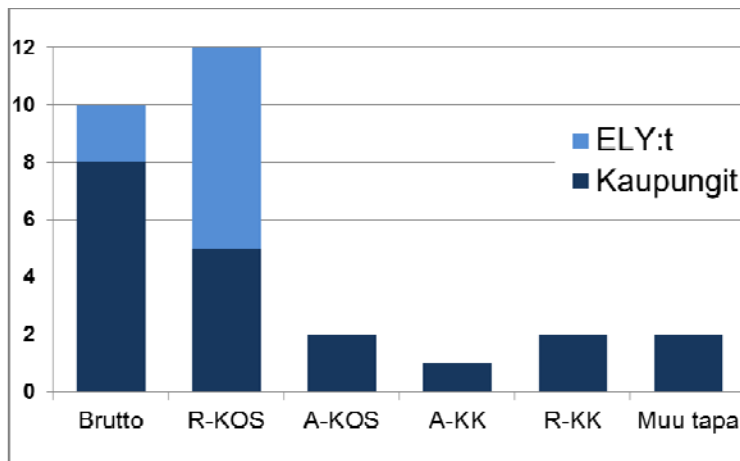
Kuva 1. Vastaukset kysymykseen: Miten alueenne liikenne oli järjestetty keväällä 2014 ennen tilannetta 1.7.2014? (VS-ELY = Varsinais-Suomen ELY-keskus, PoP-ELY = Pohjois-Pohjanmaan ELY-keskus, Etelä-P-ELY = Etelä-Pohjanmaan ELY-keskus)

Mikäli riittävä joukkoliikenteen palvelutaso ei synny markkinaehtoisesti ja joukkoliikenteestä vastaava toimivaltainen viranomainen päättää järjestää toimivalta-alueensa joukkoliikenteen tai osan siitä PSA:n mukaisesti (EU:n palvelusopimusasetus 1379/2007), tulee se kilpailuttaa. Tätä edeltää joukkoliikennelain 14 § mukainen niin sanottu PSA-päätöksen tekeminen.

Nyt järjestetyillä kaupunkiseutujen ensimmäisillä kilpailukierroksilla bruttomallia käytti 57 % vastaajista. Kaupunkiseuduilla oli käytetty kaikkia kysytyjä liikenteen järjestämismalleja, joista reittipohjaista käyttöoikeussopimusta oli käyttänyt 33 % vastaajista. Muu tapa -vaihtoehtoon sisällytettiin Imatran tuleva kilpailutus, jota suunnitellaan bruttomallisena sekä Joensuun reittipohjainen kysyntäkannustemalli, johon sisältyi esimerkinomaiset aikataulut. 87 % nyt kilpailuttaneista kaupunkiseuduista ilmoitti päätöksen käytettävästä sopimustyyppistä tulleen hyväksytyksi alkuperäisen esityksen mukaan. Lahdessa päätös meni läpi muutoksin ja Savonlinnassa

päätettiin toisin kuin oli esitetty. Imatralla esitys järjestämismallista menee myöhemmin teknisen lautakunnan päätettäväksi.

ELY-keskuksien kilpailutuksissa reittipohjainen käyttöoikeussopimus oli selvästi suosituin malli. Sitä olivat ainakin joissain kohteissa käyttäneet kaikki vastanneet ELY-keskukset. Bruttomallia oli käyttänyt kaksi seitsemästä ELY-keskuksesta.

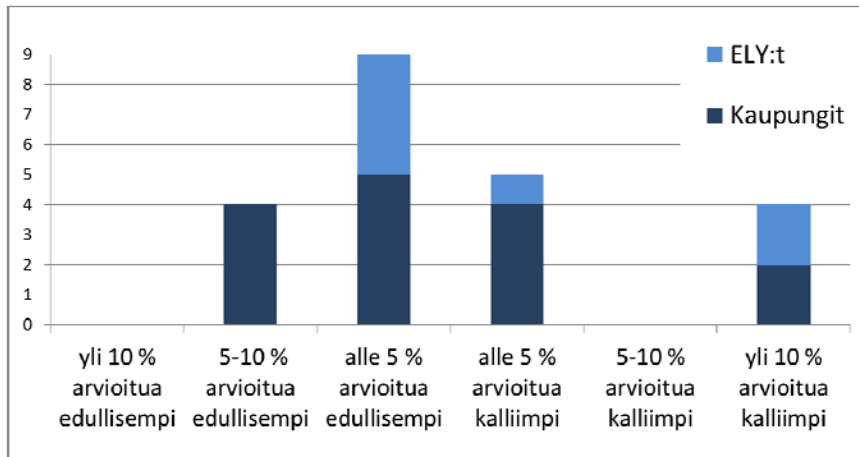


Kuva 2. Vastaukset kysymykseen: Mitä mallia/malleja käytätte liikenteen järjestämisessä korvaten aiempia siirtymäajan liikennöintisopimuksia? (y-akselin yksikkö on vastausten määrä)

Suuri osa kysymykseen vastanneista TVV:ista jätti vastuun varikon järjestämisestä liikenteenharjoittajalle tai ei huomionnut asiaa lainkaan tarjouspyynnössä. Joensuu ja Lappeenranta tarjosivat liikenteenharjoittajille mahdollisuuden vuokrata varikkoton-tin. Jyväskylä tarjosi vuokrattavaksi varikkokentän, jossa ei ole tarvetta maarakentamiseen, mutta joka sisälsi varauman siitä, että varikkopaikan maankäyttö on muuttumassa muutaman vuoden kuluessa. Yksikään ELY-keskus ei tarjonnut varikkoon liittyviä järjestelyjä liikenteenharjoittajille. Kyselyyn saatujen vastausten perusteella vain muutama tilaaja järjesti sosiaalituloja liikenteenharjoittajille.

### 3.1.3 Arviot kilpailutuksen kustannustasosta

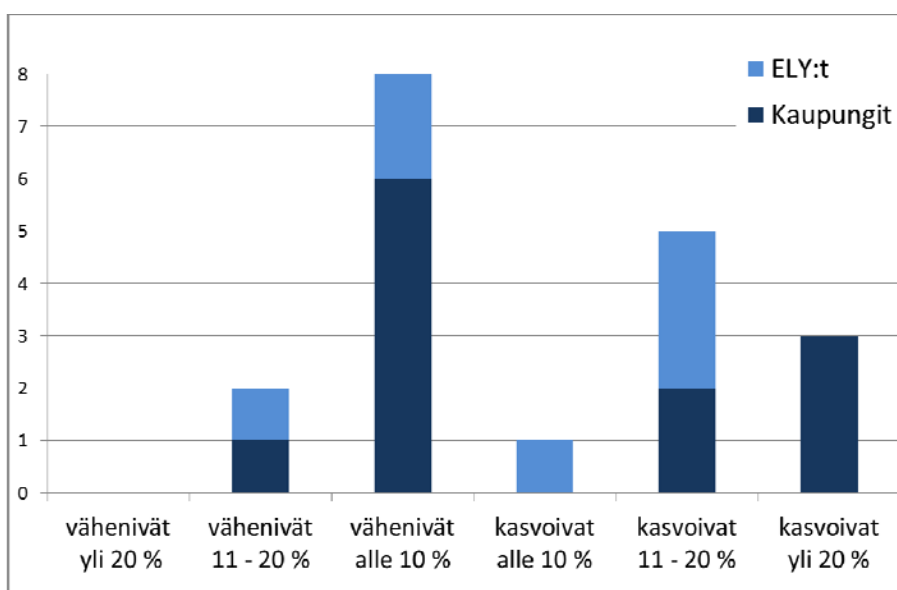
Toimivaltaisilta viranomaisilta kysyttiin, minkälainen tarjouskilpailun voittaneiden tarjousten hintataso oli verrattuna ennakoituun hintatasoon. 60 % vastaajista arvioi hintatason olleen ennakoitua edullisemmän. Toisaalta Oulun ja Turun kaupunkiseutujen sekä Kaakkois-Suomen ja Pohjois-Savon ELY-keskuksen vastaajat kertoivat hintatason olleen yli 10 prosenttia ennakoarviota kalliimman.



Kuva 3. Vastaukset kysymykseen: Verrattuna ennakoarvioonne kilpailutuksen tuomasta hintatasosta, oliko tarjouskilpailun voittaneiden tarjousten hintataso (y-akselin yksikkö on vastausten määrä)

Viranomaisia pyydettiin myös vertaamaan kilpailutetun liikenteen kokonaiskustannuksia aiempaan siirtymäajan sopimusten aikaiseen kustannustasoon. Useat toimivaltaiset viranomaiset paransivat kilpailutuksen yhteydessä palvelutasoa sekä uudistivat linjastoa. Esimerkiksi Lahdessa liikennettä lisättiin linjakilometreissä mitattuna 40 % aiempaan verrattuna. Tällöin myös kustannustason muuttuminen oli etukäteen tiedossa ja ennakoitavissa.

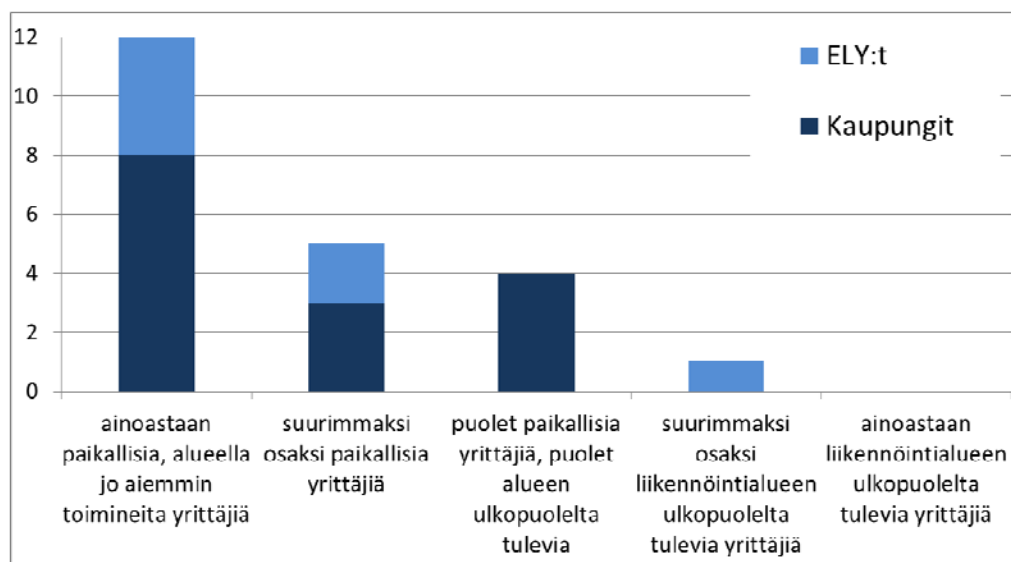
Kustannustaso nousi Lahden lisäksi voimakkaimmin HSL:ssä (Sipoo, Kirkkonummi ja Kerava) sekä Savonlinnassa. Näillä kolmella kaupunkiseudulla kustannustaso nousi yli 20 %. Mikkelissä ja Vaasassa sekä Pohjois-Savon, Pohjois-Pohjanmaan ja Varsinais-Suomen ELY:issä kustannustaso oli noussut 11–20 %. Suurimpiin säästöihin kokonaiskustannuksissa päästiin Lappeenrannassa ja Pirkanmaan ELY:n alueella, joissa liikennöinnin kokonaiskustannukset vähenivät 11–20 %.



Kuva 4. Vastaukset kysymykseen: Verrattaessa liikennöinnin kokonaiskustannuksia ennen kilpailutusta ja kilpailutuksen jälkeen, miten kustannukset muuttuivat? (y-akselin yksikkö on vastausten määrä)

Kaupungeista kolme neljäsosaa sai vähemmän tarjouksia kuin olivat odottaneet. Näistä kaupungeista HSL, Turku ja Lappeenranta saivat selvästi odotettua vähemmän. Odotettua enemmän tarjouksia saatiin Lahdessa ja Savonlinnassa. ELY-keskuksista Etelä-Pohjanmaa, Kaakkois-Suomi ja Pohjois-Savo jäivät odotettua vähemmille tarjouksille, kun taas Pirkanmaalla, Pohjois-Pohjanmaalla ja Lapissa tarjousaktiivisuus oli odotettua parempaa.

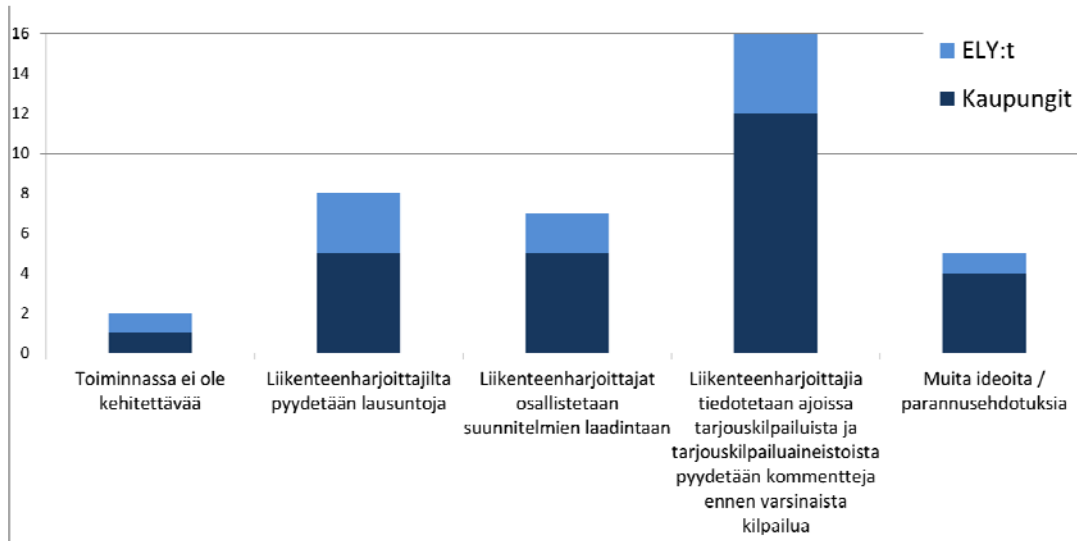
Toimivaltaisten viranomaisten mukaan 55 prosenttiin tarjouskilpailuista osallistui ainoastaan paikallisia yrittäjiä. Toisaalta lähes puoleen tarjouskilpailuista osallistui ainakin jonkin verran muita kuin alueella ennestään toimineita yrityksiä. Tarjouskilpailut ovat siten herättäneet kiinnostusta ja osa yrityksistä on pyrkinyt saamaan liikennettä uudelta toimialueelta. Monesti alueen ulkopuolelta tulevan uuden liikenteenharjoittajan tarjous oli kuitenkin kalliimpi, minkä vuoksi liikenne on pääosin säilynyt nykyisillä yrityksillä. Nyt käydyissä ensimmäisissä kilpailutuksissa niin sanotut vanhat liikennöntireviirit eivät siis muuttuneet merkittävästi.



Kuva 5. Vastaus kysymykseen: Olivatko tarjouskilpailuun osallistuneet liikenteenharjoittajat paikallisia vai liikennöntialueen ulkopuolelta tulevia yrittäjiä. (y-akselin yksikkö on vastausten määrä)

Hankintapäätökset hyväksyttiin suurimmaksi osaksi ilman valituksia. Ainoat markkinaoikeuteen viedyt valitukset tehtiin Jyväskylässä, Kuopiossa ja Oulussa, yksi kussakin kaupungissa.

Kaikki toimivaltaiset viranomaiset arvioivat yhteistyön liikenteenharjoittajien kanssa sujuneen kilpailutusprosessissa vähintään keskinkertaisesti. 62 % vastaajista katsoi yhteistyön sujuneen hyvin ja 24 % jopa erittäin hyvin. Tärkeimmäksi kehittämissuhteeksi viranomaisten ja liikenteenharjoittajien hankintamenettelyn aikaisessa vuorovaikutuksessa koettiin kilpailuista tiedottaminen ajoissa sekä liikenteenharjoittajien kommenttien pyytäminen ennen varsinaista tarjouskilpailua. Kartoitettaessa parannusehdotuksia avoimilla vastauksilla nousivat esiin muun muassa markkinaehtoisen liikenteen tarjontapotentiaalin parempi kartoitus sekä asiakastyytyväisyysarvioinnin perusteiden pohtiminen yhdessä.



Kuva 6. Vastaukset kysymykseen: Millä tavoin liikenteenharjoittajien välistä vuorovaikutusta hankintamenettelyjen yhteydessä tulisi mielestänne kehittää? (y-akselin yksikkö on vastausten määrä)

### 3.1.4 Kalustovaatimukset ja tarjouskilpailun pisteytys

Uuseimmissa tarjouskilpailuissa oli kalustolle asetettu maksimi-ikävaatimus. Kouvolassa ja Lappeenrannassa vaadittiin autoilta pääosassa tarjouskilpailuista alle 15 vuoden maksimi-ikä. Muissa maksimi-ikävaatimuksia esittäneissä kaupungeissa käytettiin pääosin 15–16 vuoden maksimi-ikävaatimusta. ELY-keskuksista suurin osa vaati autoilta Liikenneviraston malliasiakirjojen mukaista 15 vuoden maksimi-ikä.

Kaluston keski-ikävaatimuksia käytettiin noin puolessa kilpailuista. Yhdessäkään ELY:n kilpailutuksessa ei kuitenkaan käytetty keski-ikävaatimusta tai se oli yli 9 vuotta. Kaupunkiseuduista noin puolessa keski-ikävaatimus oli 8 vuotta. Alhaisin kaluston keski-ikävaatimus asetettiin Tampereella, jossa vaadittiin keski-ikältään enintään 7 vuoden ikäisiä autoja.

Kaikki ELY:jen kilpailutukset ja noin puolet kaupunkiseutujen kilpailutuksista ratkaistiin pelkästään hinnan perusteella. Ratkaistaessa kilpailu pelkällä hintakriteerillä on tärkeää asettaa ehdottomat kalustovaatimukset sellaisiksi, että liikennöinnissä käytettävä kalusto on riittävän laadukasta ja tarkoituksenmukaista. Hintakilpailu mahdollistaa siis myös laatutekijöiden huomioimisen. Ainakin ELY-keskusten kilpailutuksissa pelkän hintavertailun käyttämisen tavoitteena oli yksinkertaistaa vertailua ja minimoida mahdolliset kilpailutuksista tehtävät valitukset. Kaupunkiseuduista suurimman painon kalusto- ja/tai muille laatutekijöille antoivat Kouvola ja Lahti, joilla laatutekijät muodostivat 11–15 % kokonaispisteistä sekä Vaasa, jolla laatutekijät muodostivat peräti 20 % kokonaispisteistä.

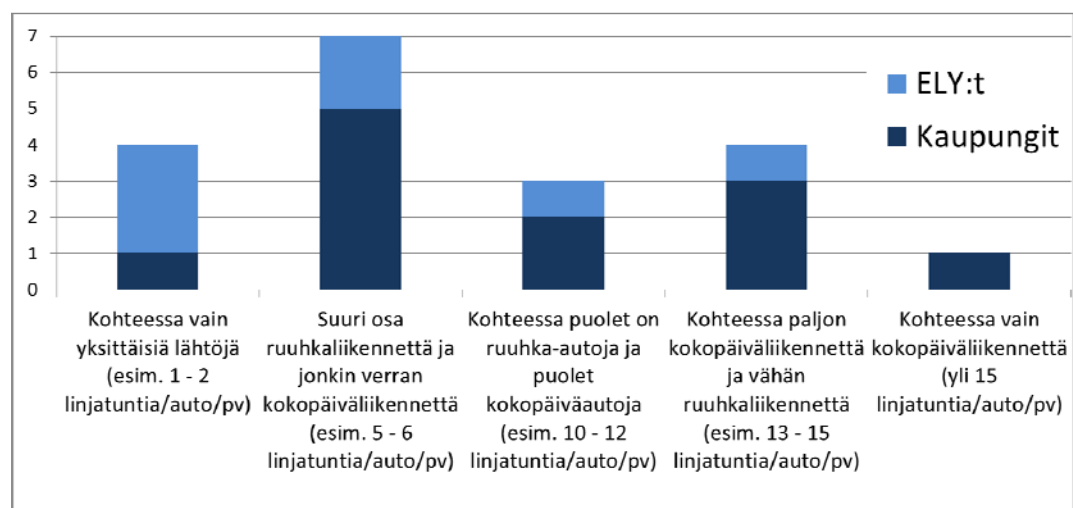
Muista kuin kalustolle laatupisteitä antaneista kaupungeista Kouvolassa sai laatupisteitä uusiutuvien polttoaineiden käytöstä sekä kaupungin ympäristö-ohjelman, joukkoliikenteen palvelutasosuunnitelman sekä joukkoliikenteen kehittämissuunnitelman tavoitteiden huomioon ottaminen yrityksen toiminnassa. Vaasa ilmoitti kaluston lisäksi pisteytettäväksi laatutekijäksi diesel-varakaluston käyttömahdollisuuden siirryttäessä kaasubussikalustoon vuosina 2015–2016.

### 3.1.5 Kilpailukohteiden koko ja liikenteen rakenne

Kaupunkien kilpailuttamat kaupunkiliikenteen kohteet olivat jakaantuneet melko tasaisesti pienistä 1–2 auton kohteista aina yli 20 auton kohteisiin saakka. Myös seutu- ja maaseutuliikenteen kilpailukohteet olivat keskenään erikokoisia, mutta seutu- ja maaseutuliikenteessä erityisesti ELY-jen kilpailutuksissa korostui pienien kohteiden osuus. Melkein kaikkien ELY-keskusten alueella on kilpailutettu 1–2 auton kohteita ja yli puolessa ELY:istä myös 3–5 auton kohteita. Tätä isompia kohteita ei kyselyyn vastanneissa ELY-keskuksissa kilpailutettu. Siirtymäajan sopimukset umpeutuvat ELY-alueilla kaupunkiin verrattuna pidemmällä aikajaksolla ja usein myös keskenään eriaikaisesti. Tällöin järkevien, sopivankokoisten kohteiden suunnitteluun ei juuri ole ollut mahdollisuuksia. Yli 20 auton kohteita muodostivat kaupunkiliikenteessä Jyväskylä, Oulu ja Vaasa. Seutu- ja maaseutuliikenteessä yli 20 auton kohteita oli HSL:ssä, Lahdessa, Oulussa ja Turussa.

Liikenteen rakenne painottui kilpailutusten kaupunkiliikennekohteissa kokopäiväliikenteeseen. Ainoastaan Savonlinnassa kohteiden pääasiallista rakennetta luonnehdittiin yksittäisiksi lähdöiksi. Kaikkien muiden kaupunkiliikennettä kilpailuttaneiden toimivaltaisten viranomaisten kohteet olivat pääosin kokopäiväliikennettä, vähintään 10 linjatuntia/auto/päivä. Mikkelin ja Lappeenrannan kohteet muodostuivat pelkästä kokopäiväliikenteestä.

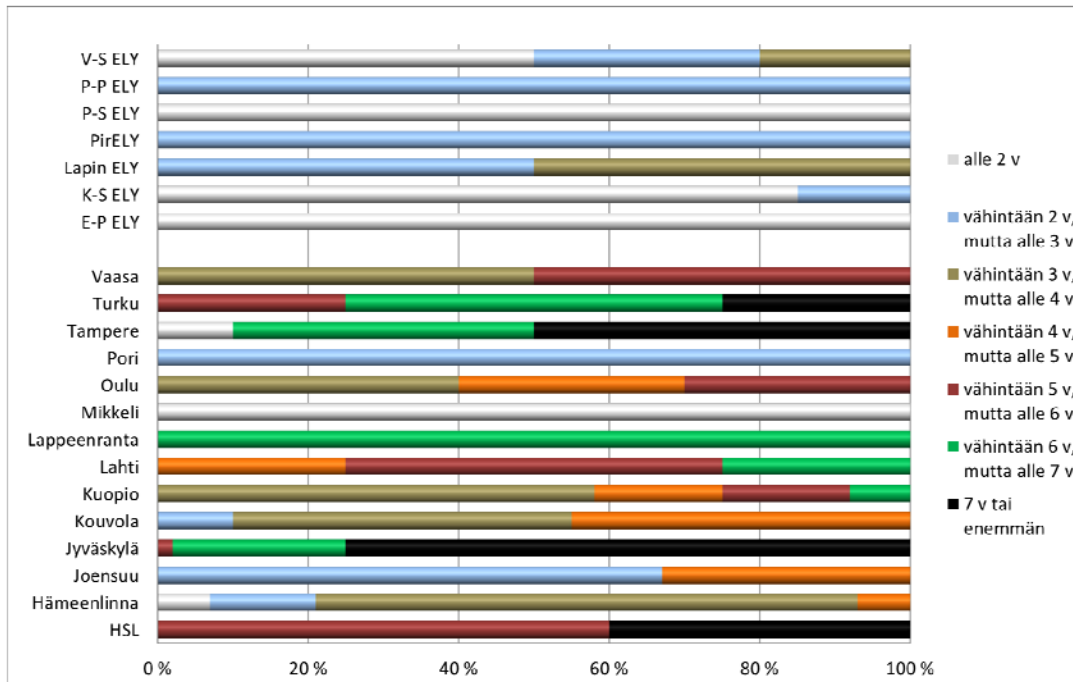
Seutu- ja maaseutuliikenteen kohteissa on kaupunkiliikennettä huomattavasti enemmän ruuhkaliikennettä ja yksittäisiä lähtöjä. Vastanneista ELY-keskuksista lähes puolet ilmoitti kohteiden muodostuvan pääosin yksittäisistä lähdöistä. Kaupunkiseutujen kilpailuttamissa seutu- ja maaseutuliikenteen kohteissa kohteiden koot vaihtelivat enemmän. Mikkelin kohteet rakentuivat pääsääntöisesti yksittäisistä lähdöistä, kun taas Joensuussa kokopäiväliikenne oli kuvaavin termi seutu- ja maaseutuliikenteen rakenteelle. Toisaalta esimerkiksi Joensuun seutuliikenteen kohteissa oli myös yksittäisiä lähtöjä sisältävää koululaisliikennettä.



Kuva 7. Vastaukset kysymykseen: Mikä seuraavista vaihtoehdoista kuvaa parhaiten seutu- ja maaseutuliikenteen kilpailukohteitanne? (y-akselin yksikkö on vastausten määrä)

### 3.1.6 Sopimusten kesto

ELY-keskusten kilpailutuksissa kaikki sopimuskaudet olivat alle neljän vuoden mittaisia, kun taas kaupunkiseutujen kilpailutuksissa suosittiin huomattavasti enemmän tätä pidempiä sopimuksia. Kaupunkiseuduista Mikkelissä, Porissa ja Hämeenlinnassa käytettiin eniten lyhyitä sopimuksia. Suurilla kaupunkiseuduilla on pääsääntöisesti suosittu pitkiä sopimuksia. Seuraavassa kuvassa on esitetty, miten sopimusten kestot kaupungeissa ja ELY-keskuksissa jakaantuivat eri kohteiden kesken.



Kuva 8. Vastaukset kysymykseen: Miten tarjouskilpailujen eri kilpailukohteiden sopimusaikojen pituudet jakaantuivat?

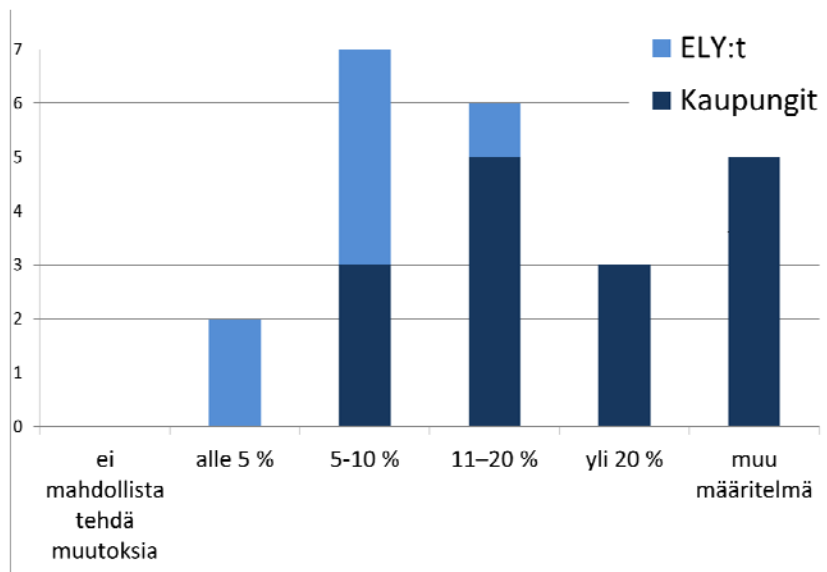
Mahdollisuus optiokausiin on sisällytetty sopimukseen kaikissa kaupungeissa ja ELY-keskuksissa Pirkanmaan ELY-keskusta lukuun ottamatta. Yleisimmin optiokaudet olivat kestoltaan 2–3 vuoden mittaisia. Mikkelissä ja Porissa kohteiden keskimääräinen optiokausien pituus oli 1 vuosi.

### 3.1.7 Liikenteen muutokset ja indeksitarkistus

Sopimuksen aikaisten mahdollisten muutosten määrä ilmoitetaan yleisimmin prosenttiosuutena vuotuisista linjakilometreistä. Osassa kohteista on ilmoitettu lisäksi sopimusaikaisten muutosten suurin vuositasolla tehtävä muutos.

Suurimmat linjakilometrein mitattavat mahdolliset muutokset liikenteeseen olivat Hämeenlinnassa, Jyväskylässä ja Oulussa. Näissä oli mahdollista muuttaa linjakilometrein mitattavaa liikennettä yli 20 % sopimuskauden aikana. HSL:n kohteissa on mahdollista lisätä liikennettä 30 % tilattuihin vuosisuoritekilometreihin nähden, mutta vähennyksiä liikenteeseen on mahdollista tehdä vain 10 % sopimuskauden aikana.

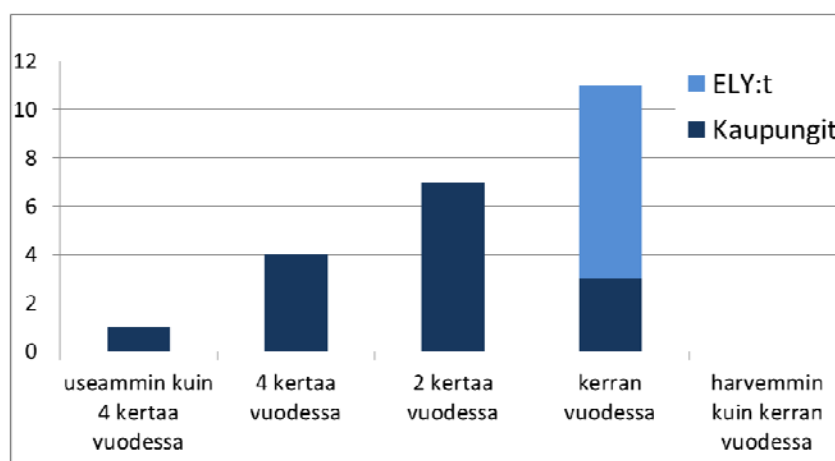




Kuva 9. Vastaukset kysymykseen: Miten suuria linjakilometreihin kohdistuvia muutoksia on sopimuskauden aikana mahdollista tehdä? (y-akselin yksikkö on vastausten määrä)

Tilaajan mahdollisuuksia muuttaa liikennettä tarkennettiin osassa kaupungeista ja ELY-keskuksista määrittelemällä myös kohteen automääriin sallittavat muutokset. Niillä TVV:illa, joilla myös automääräiset muutokset oli määritelty, myötäilivät muutosrajat suurelta osin linjakilometrein ilmoitettuja liikenteen muutosmääriä.

Korvaustason tarkistus linja-autoliikenteen kustannusindeksin mukaan suoritetaan kaikissa vastanneissa ELY-keskuksissa sekä Porin, Savonlinnan ja Vaasan kaupungeissa kerran vuodessa. Seitsemän kaupunkiseutua tarkistaa korvauksen kahdesti vuodessa. Neljästi vuodessa indeksitarkistus tehdään Jyväskylässä, Oulussa, Tampereella ja Turussa. HSL:n sopimuksissa indeksitarkistus on kuukausittain.



Kuva 10. Vastaukset kysymykseen: Kuinka useasti korvaustasoa tarkistetaan linja-autoliikenteen kustannusindeksin mukaisesti? (y-akselin yksikkö on vastausten määrä)

### 3.1.8 Lippu- ja maksujärjestelmä

Kaikki ELY-keskukset ilmoittivat liikenteenharjoittajan tai tämän valtuuttaman tahon toteuttavan lippu- ja maksujärjestelmän nyt kilpailutetussa liikenteessä. Myös Mikkelissä liikenteenharjoittaja toteuttaa lippu- ja maksujärjestelmän. HSL:n kilpailutuksissa ELY:n alueelle jatkuvassa liikenteessä maksujärjestelmän toteuttaminen on liikenteenharjoittajan vastuulla.

Waltti-lippujärjestelmään aikovat liittyä kaikki vastanneet kaupunkiseudut sekä Varsinais-Suomen ELY-keskus. HSL ei kuitenkaan ota käyttöön Waltti-järjestelmää, koska sillä on jo oma järjestelmä, jota uudistetaan parhaillaan. Joensuu, Jyväskylä, Kuopio ja Oulu ilmoittivat Walttiin siirtymisen tapahtuvan vuoden 2014 aikana. Aikataulu on kuitenkin myöhästynyt, koska kaikkia tarvittavia toimintoja ei ole saatu käyttöön-ottovalmiuteen vuoden 2014 aikana. Hämeenlinna, Kouvola, Lahti, Lappeenranta ja Tampere ilmoittivat Walttiin siirtymisvuodekseen vuoden 2015. Waltin toteutuksessa käytetään mahdollisuuksien mukaan hyväksi samaan aikaan uudistettavan HSL:n järjestelmän määrittelyjä, mikä edistää järjestelmien yhteensopivuutta.

Myös ELY-liikenteessä on tarkoitus liittyä valtakunnalliseen Waltti-lippujärjestelmään. Tällä kilpailukierroksella tehtiin ELY-liikenteessä suhteellisen lyhyitä sopimuksia, koska seuraavalla kilpailukierroksella ELY-liikenteessäkin siirrytään yhteiseen Waltti-lippujärjestelmään.

Kysyttäessä maksujärjestelmien kehitysehdotuksia joukkoliikenteen toimivuuden ja asiakaspalvelun kehittämiseksi, oli puolet vastanneista kaupunkiseuduista ja yhtä lukuun ottamatta kaikki ELY-keskukset sitä mieltä, että valtakunnallinen Waltti-kortti parantaa tilannetta riittävästi. Kyselyn vastauksissa ehdotettiin lisäksi, että HSL:n ja muun seudun lippujärjestelmien yhteensopivuutta kehitetään, Waltin lisäominaisuuksia kehitetään mahdollisimman nopeasti, Waltti kelpaisi myös junissa ja takseissa sekä Waltissa olisi jälkilaskutusominaisuus.

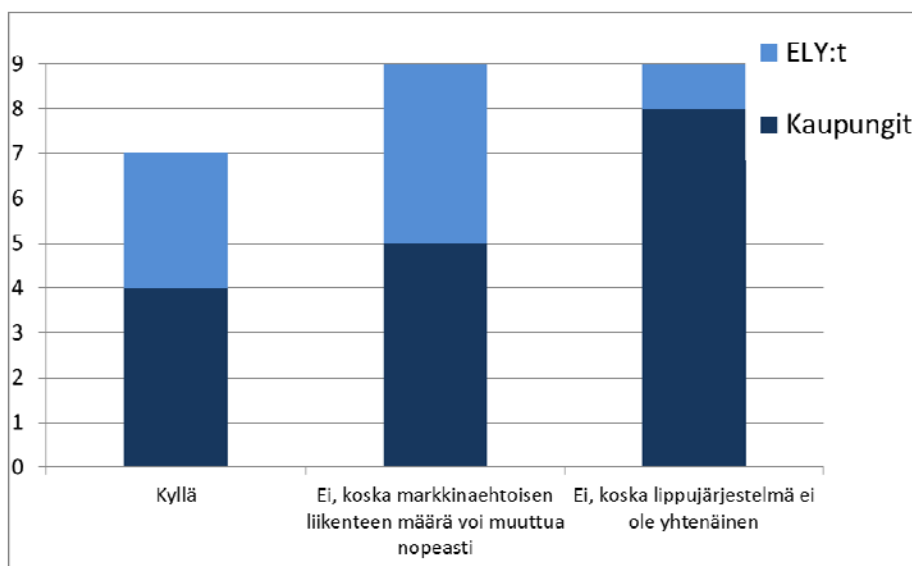
### 3.1.9 Markkinaehtoinen liikenne viranomaisten toimivalta-alueilla

Puolet kyselyyn vastanneista kaupunkiseuduista (Hämeenlinna, Kouvola, Kuopio, Lahti, Lappeenranta, Oulu ja Tampere) ilmoittavat markkinaehtoisen liikenteen täydentäneen kilpailutettua liikennettä ennakoitua vähemmän. Toinen puoli kaupunkiseuduista vastaa markkinaehtoisen liikenteen täydentäneen kilpailutettua liikennettä ennakoidusti.

ELY-keskuksista Etelä-Pohjanmaan ja Lapin ELY:t kokevat kilpailutetun liikenteen täydentyneen markkinaehtoisella liikenteellä enemmän kuin ennakoitu, kun taas Pirkanmaan ja Pohjois-Savon ELY:t ennakoitua vähemmän. Kaakkois-Suomen, Pohjois-Pohjanmaan ja Varsinais-Suomen ELY-keskusten alueella markkinaehtoinen liikenne on täydentänyt kilpailutettua liikennettä ennakoidusti. ELY-liikenteessä markkinaehtoinen liikenne täydentää kilpailutettua liikennettä varsin vähän, kuten oli alun perin ennakoitukin.

Vastaajilta kysyttiin muodostavatko markkinaehtoinen liikenne ja kilpailuttamalla hankittu liikenne yhtenäisen kokonaisuuden. Kouvola, Mikkeli, Oulu ja Vaasa sekä Etelä-Pohjanmaan, Pirkanmaan ja Pohjois-Pohjanmaan ELY-keskukset olivat sitä mieltä, että muodostavat. Loput vastaajat eivät kokeneet markkinaehtoisen liikenteen ja kilpailutetun PSA-liikenteen muodostavan yhtenäistä kokonaisuutta joko siitä

syystä, että markkinaehtoisen liikenteen määrä voi muuttua nopeasti tai koska lippujärjestelmä ei ole yhtenäinen.



Kuva 11. Vastaukset kysymykseen: Muodostavatko markkinaehtoinen liikenne ja kilpailuttamalla hankittu liikenne mielestänne yhtenäisen kokonaisuuden? (y-akselin yksikkö on vastausten määrä)

Markkinaehtoisen liikenteen ja kilpailutetun PSA-liikenteen muodostaman palvelukokonaisuuden ongelmaksi on toisinaan todettu markkinaehtoisen liikenteen ja PSA-liikenteen välinen kilpailuasetelma ja osittainen päällekkäisyyskin. Ongelmaksi on koettu myös markkinaehtoisen liikenteen vähäiset pysähdykset ja pääväyliltä poikkeamiset pitkämatkaisen liikenteen reiteillä. Matkustajalle yhtenäisen kokonaisuuden luominen edellyttäisi ensisijaisesti yhtenäistä aikatauluinformaatiota ja lippujärjestelmien yhteensopivuuden parantamista.

Markkinaehtoista liikennettä ei ole pystytty kunnolla ottamaan huomioon tai hyödyntämään, koska reittiliikennelupahakemuksia saatiin suurimmaksi osaksi vasta kilpailutuksen jälkeen. Tämä vaikutti todennäköisesti myös siihen, että reittiliikennelupia jouduttiin hylkäämään joukkoliikennelain 22§:n 2. momentin perusteella, koska samaa aluetta palveleva liikenne oli ennätetty jo kilpailuttaa. Todettu ”aikatauluongelma” reitti- ja PSA-liikenteen välillä liittyy nimenomaan ensimmäiseen kilpailukierrokseen ja sen pitäisi jatkossa poistua, kun sopimuskaudet saadaan jaksotettua paremmin.

### 3.1.10 Arviot kilpailutuksen onnistumisesta

Toimivaltaiset viranomaiset kokevat kilpailuttamisen sujuneen hyvin tai melko hyvin. Hankaluuksia tai parantamisen varaa on havaittu muun muassa ELY-keskuksen seudullisen liikenteen yhdistämisessä ja synkronoinnissa paikallisliikenteeseen. Muina ongelmina mainittiin liiallinen kiire valmistelussa, tarjousten vähäinen määrä sekä voimassaolevat siirtymäajan sopimukset, jotka haittasivatärkevien kokonaisuusien rakentamista.

## 3.2 Kysely liikenteenharjoittajille

Liikenteenharjoittajien kyselytutkimus toteutettiin viranomaisille suunnatun kyselyn tapaan Webropol-verkkokyselynä. Tarkoituksena oli selvittää liikenteenharjoittajien kokemuksia kilpailutuksesta, kilpailutusasiakirjoista ja -prosessista, sopimusmuotojen soveltuvuudesta ja sitä, miksi yritys on osallistunut tai jättänyt osallistumatta tarjouskilpailuun. Liikenteenharjoittajilta kysyttiin myös näkemyksiä kilpailun kehittämistä.

### 3.2.1 Taustatietoja kyselystä

Kysely avattiin vastaajille 25.6.2014 ja suljettiin 22.8.2014. Vastausaikaa oli alun perin 8.8.2014 saakka, mutta sitä jatkettiin kahdella viikolla, jotta vastauksia saatiin kattavasti.

Kysely lähetettiin 39 sellaiselle liikenteenharjoittajalle, jotka olivat osallistuneet liikenteen kilpailutuksiin, osallistuneet tarjouskilpailun aikaisiin liikenteenharjoittajille suunnattuihin infotilaisuuksiin tai joiden katsottiin olevan potentiaalisia tarjoajia tarkasteltavissa kilpailukohteissa. Tämän lisäksi Linja-autoliitto avusti kyselyn levittämisessä ja lähetti kyselylinkin kaikille 305 jäsenyritykselleen.

Kyselylinkin suoraan saaneista liikenteenharjoittajista kyselyyn vastasi 49 %. Kaikkiaan kyselyyn saatiin vastauksia 36 ja kaikki kyselylinkin vastaanottaneet liikenteenharjoittajat huomioiden kyselyn vastausprosentti oli noin 12 %. Vastausprosenttia alentaneet kyselyn laaja levittäminen myös sellaisille liikenteenharjoittajille, joiden toiminnan painopiste on muualla kuin kilpailutettavassa liikenteessä, esimerkiksi tilausajoliikenteessä. Koska varsinaiseen kohdejoukkoon kuuluneiden liikenteenharjoittajien vastausprosentti oli varsin hyvä, kuvaavat kyselyn tulokset luotettavasti liikenteenharjoittajien näkemyksiä.

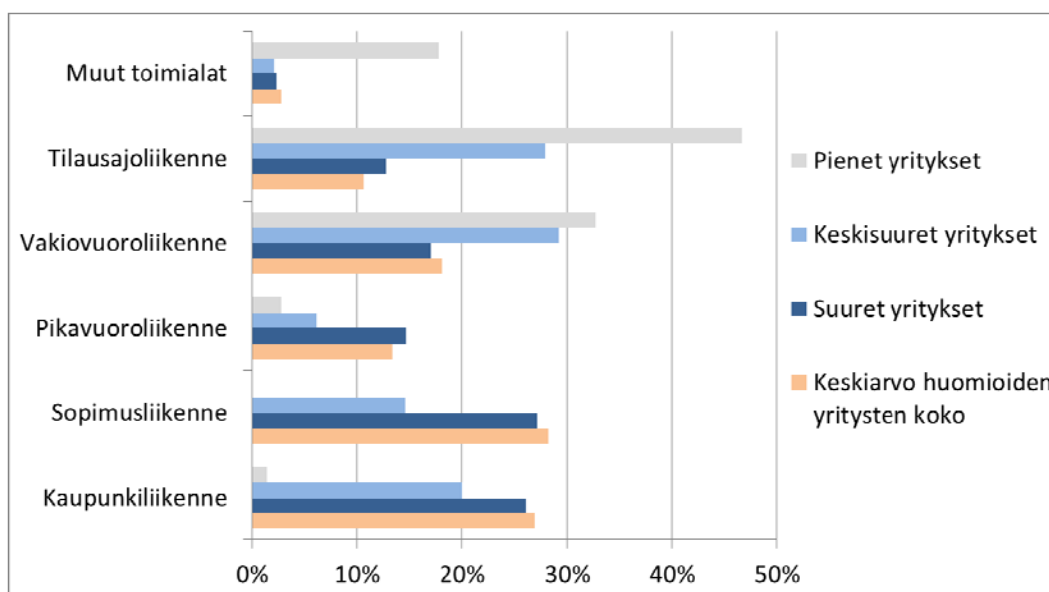
Vastauksia tarkasteltaessa liikenteenharjoittajat jaettiin kokonsa perusteella kolmeen kategoriaan: Suuriin (yli 115 linja-auton), keskisuuriin (16–115 linja-auton) ja pieniin (1–15 linja-auton) yrityksiin. Vastaajat jakautuivat kokoluokkiin niin, että suuria yrityksiä oli 8, keskisuuria yrityksiä 13 ja pieniä yrityksiä 15.

### 3.2.2 Yritysten liikevaihdon jakautuminen

Vastaajilta pyydettiin suuntaa antavaa arviota heidän yrityksensä liikevaihdon jakautumisesta liikennemuodoittain vuonna 2013. Vastausvaihtoehdoissa käytettiin Tilastokeskuksen linja-autoliikenteen kustannusindeksin mukaista jaottelua. Kaupunkiliikenteellä tarkoitetaan keskisuurten kaupunkien pääosin siirtymäajan liikennöintisopimusten mukaista liikennettä, sopimusliikenteellä HSL:n, Tampereen ja Turun jo aiemmin kilpailutettua liikennettä ja vakiovuoroliikenteellä pienempien paikkakuntien liikennettä sekä kaupunkiseuduilla kuntarajan ylittävää liikennettä.

Merkittävää on, että suurilla yrityksillä sopimus- ja kaupunkiliikenne muodostaa yhteensä yli 50 % liikevaihdosta. Suurilla yrityksillä on paljon myös muuta linja-autoliikennettä, sillä muidenkin linja-autoliikenteen toimintojen osuus on yli 10 %. Keskisuuret yritykset toimivat melko tasaisesti eri linja-autoliikenteen toimintamuodoissa. Pienet yritykset ovat keskittyneet selvästi enemmän tilausajoliikenteeseen. Lisäksi muiden kuin linja-autoliikenteen osuus yrityksen toiminnasta on pienillä

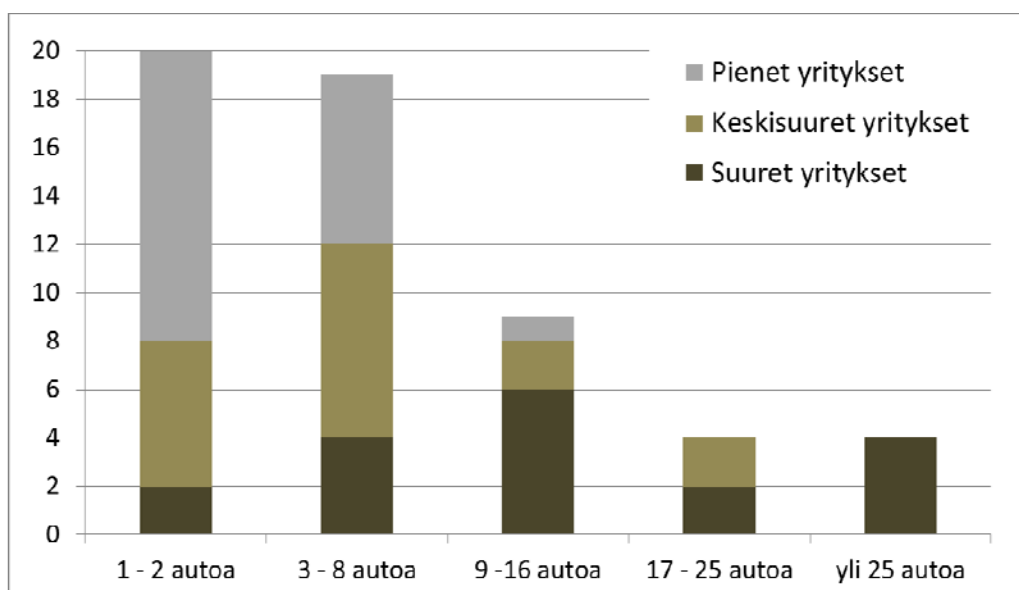
yrityksillä suuri. Pienten yritysten vahvuutena voi pitää, että ne voivat todennäköisesti joustavasti sopeuttaa toimintaansa sen mukaan, millä liiketoiminta-alueella ne kulloinkin menestyvät parhaiten.



Kuva 12. Kyselyssä pyydetyn arvon mukainen yritysten liikevaihdon jakautuminen eri liikennemuotojen kesken

### 3.2.3 Kilpailukohteen koko ja liikenteen rakenne

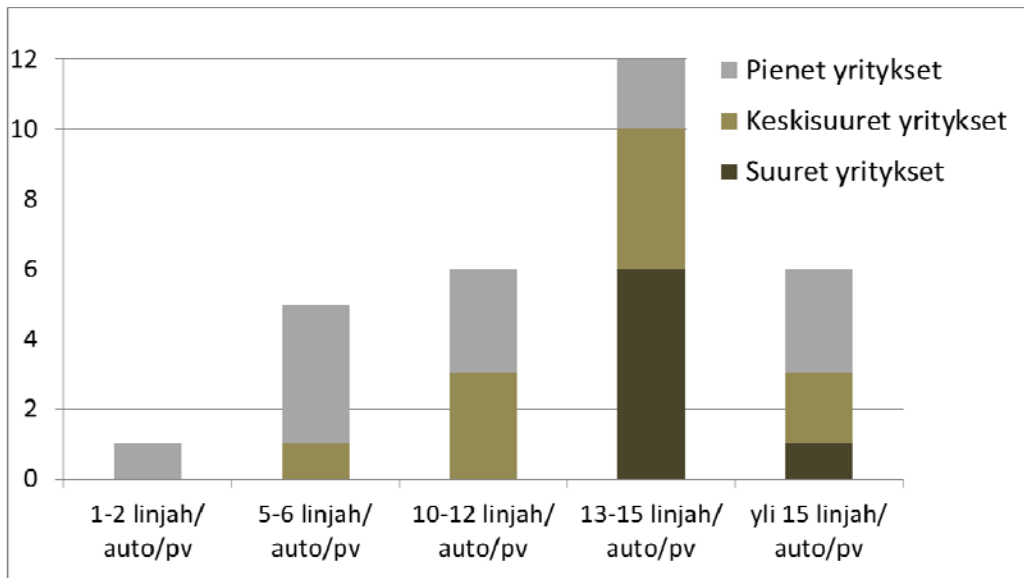
Liikenteenharjoittajien näkemys sopivasta kilpailukohteen koosta vaihteli yrityskoon mukaan. Suurilla, yli 115 linja-auton yrityksillä, suosituin kilpailukohteen koko oli 9–16 autoa. Suuret yritykset olivat kuitenkin pääosin valmiita tarjoamaan kaiken kokosiin kohteisiin, pienimmistä kohteista aina yli 25 auton kohteisiin saakka. Pienet ja keski- ja suuret yritykset tarjoavat mieluiten pieniin, 1–2 auton kohteisiin, mutta ovat tyytyväisiä myös jonkin verran isompiin 3–8 auton kohteisiin.



Kuva 13. Vastaukset kysymykseen: Minkälainen kilpailukohteen koko pitäisi olla yrityksenne kannalta? (y-akselin yksikkö on vastausten määrä)

Avoimessa vastausosiossa suuret yritykset toivoivat kilpailukohteiden olevan riittävän isoja, jotta suunnittelun tehokkuus mahdollistuu. Kuitenkin myös pienemmät kohteet nähtiin järkevinä silloin, kun se liikennekokonaisuuden kannalta oli perusteltua.

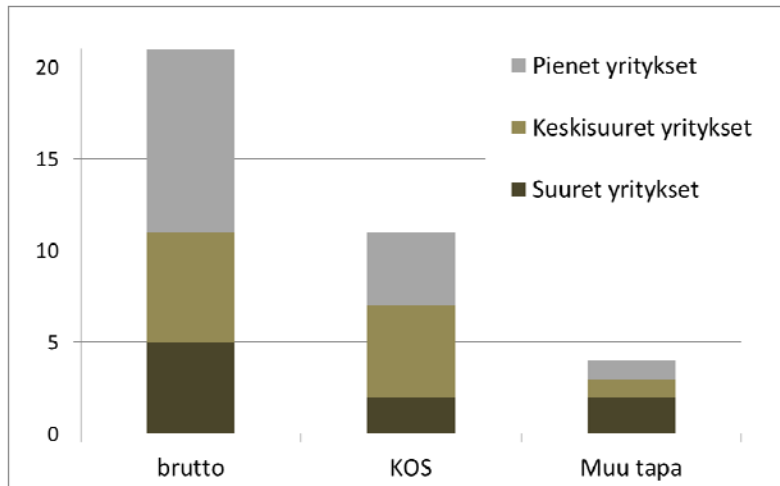
Liikenteen rakenteen selkeä kokonaisuus lisää yritysten halukkuutta osallistua tarjouskilpailuihin. Parhaana pidettiin sitä, että yhdelle autopäivälle saadaan rakennettua kahden kuljettajan työvuoron pituinen jakso, 13–15 linjatuntia/auto/pv. Pienet liikenteenharjoittajat ovat usein valmiita osallistumaan joustavammin myös muun kaltaisiin kohteisiin. Ero voi selittyä sillä, että suuret liikenteenharjoittajat ovat yleensä enemmän keskittyneet aikataulunmukaiseen linjaliikenteeseen, kun taas pienten yritysten liikevaihdosta suuri osa muodostuu tilausajoista tai jopa toiselta toimialta.



Kuva 14. Vastaukset kysymykseen: Minkälainen liikenteen rakenne lisää yrityksenne kiinnostusta osallistua tarjouskilpailuun? (y-akselin yksikkö on vastausten määrä)

### 3.2.4 Kilpailuttaminen, sopimusmalli ja varikon tarjoaminen

Kyselyn perusteella bruttomalli on liikenteenharjoittajien mielestä suosituin liikenteen kilpailuttamismalli tällä hetkellä. Sitä piti parhaana lähes 60 % liikenteenharjoittajista. Bruttomallin suosio perustuu pieneen liiketoimintariskiin (edellyttäen, että tarjoushinnat on oikein laskettu) ja ennakoitavuuteen. Bruttomallissa tilaaja kantaa lipputuloriskin ja vallitsevan käytännön mukaan suunnittelee myös liikenteen. Tällöin alueen nykyiset ja uudet liikenteenharjoittajat ovat tasapuolisimmassa asemassa. Muihin hankintamalleihin nähden bruttomallissa on aiemmasta kokemuksesta kohdealueella kaikkein vähiten etua. Kun monin paikoin on tehty myös linjastorakenteeseen muutoksia ja lippujärjestelmä on uudistumassa, ei matkustajamäärämuutoksia välttämättä osata ennakoida tarkasti. Tällöin bruttomalli on riskittömin vaihtoehto niin nykyisille kuin uusillekin liikenteenharjoittajille.

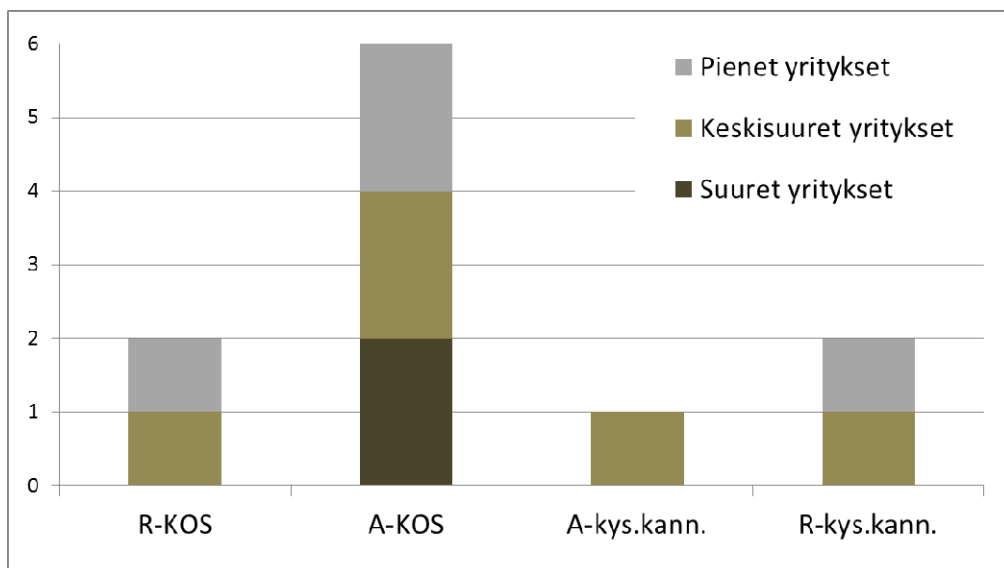


Kuva 15. Vastaukset kysymykseen: Paras liikenteen kilpailuttamismalli yrityksenne kannalta? (y-akselin yksikkö on vastausten määrä)

Liikennetyyppi ja sopimuspituus vaikuttavat myös hankintamallin kannatukseen. Tilanteessa, jossa tilaajalla on Waltti-järjestelmä käytössään, kasvoi bruttomallin kannatus lähes 70 %:iin.

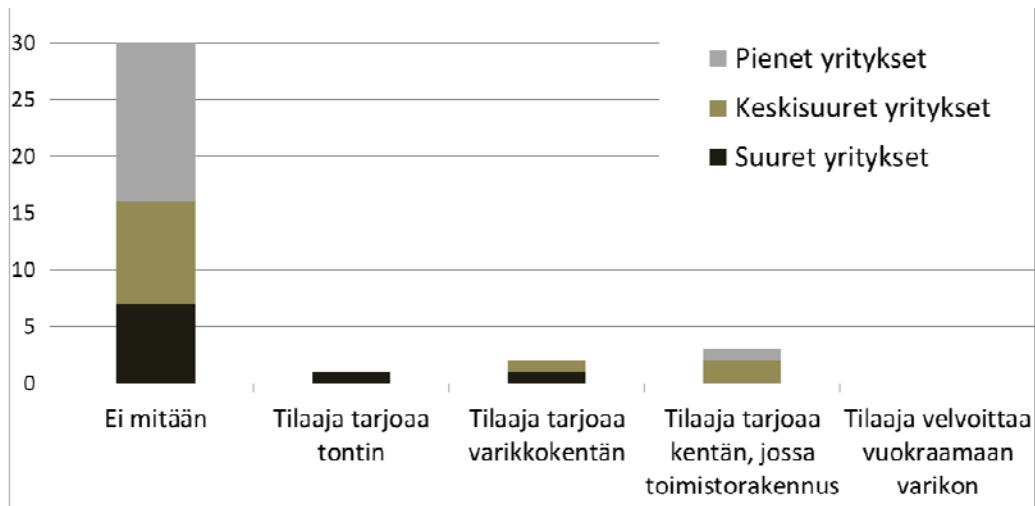
Erilaiset versiot käyttöoikeussopimuksesta saivat liikenteenharjoittajilta yli 30 % kannatuksen. Sopimusmallin katsottiin kuitenkin riippuvan paljon tulojen ennustettavuudesta ja alueen selkeydestä. Kilpailutuksissa, joissa sopimusmallina on ollut käyttöoikeussopimus, matkustajamäärä- ja lipputulotietoja ei liikenteenharjoittajien mukaan ole ollut riittävän tarkasti tiedossa.

Seuraavassa kaaviossa on käyttöoikeussopimusta kannattaneiden liikenteenharjoittajien tarkempi jakautuminen reittipohjaisen ja alueellisen käyttöoikeussopimuksen sekä alueellisen ja reittipohjaisen kysyntäkannustemallin kesken.



Kuva 16. Vastausten tarkempi jakautuminen eri käyttöoikeussopimustyyppien kesken kysyttäessä liikenteenharjoittajien kannalta parasta liikenteen kilpailuttamismallia (y-akselin yksikkö on vastausten määrä)

Kyselyn perusteella liikenteenharjoittajat haluavat järjestää itse varikkonsa. Tilaajan kokonaan tai osittain tarjoama varikko kiinnostaa kyselyn perusteella vain muutamia liikenteenharjoittajia. Yksikään liikenteenharjoittaja ei kuitenkaan halunnut, että tilaaja velvoittaa vuokraamaan järjestämäänsä varikkoa. Oma varikko koetaan tekijäksi, jolla voi erottautua kilpailussa. Toisaalta toiminnan laajentaminen uudelle alueelle saattaa osin estyä sen vuoksi, ettei liikenteenharjoittaja löydä sopivaa paikkaa varikolle.

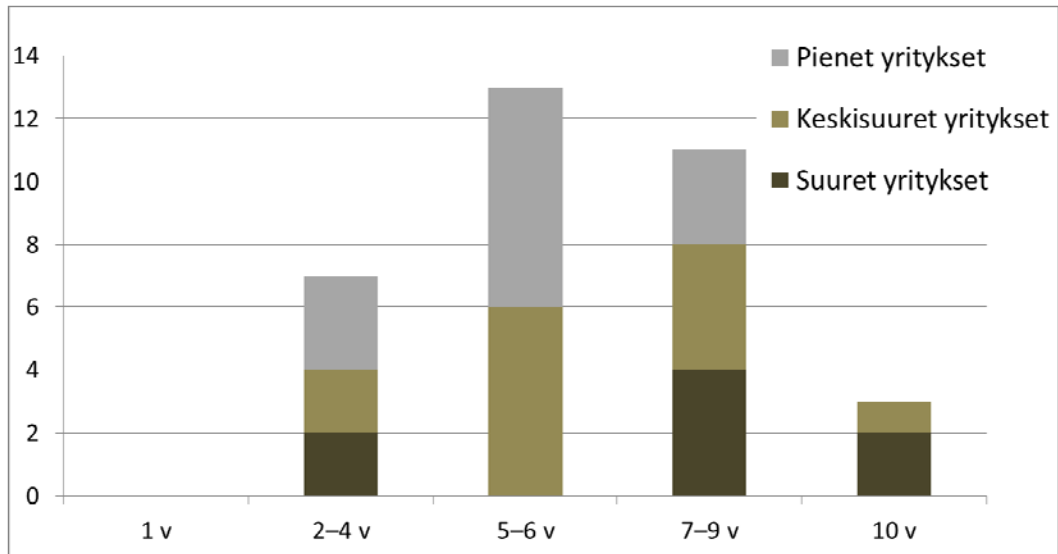


Kuva 17. Vastaukset liikenteenharjoittajille esitettyyn kysymykseen: Mitä varikkotoimintoja yrityksenne haluaisi tilaajan tarjoavan? (y-akselin yksikkö on vastausten määrä)

### 3.2.5 Sopimuksen kesto, sopimusmuutokset sekä kilpailujen jaksotus

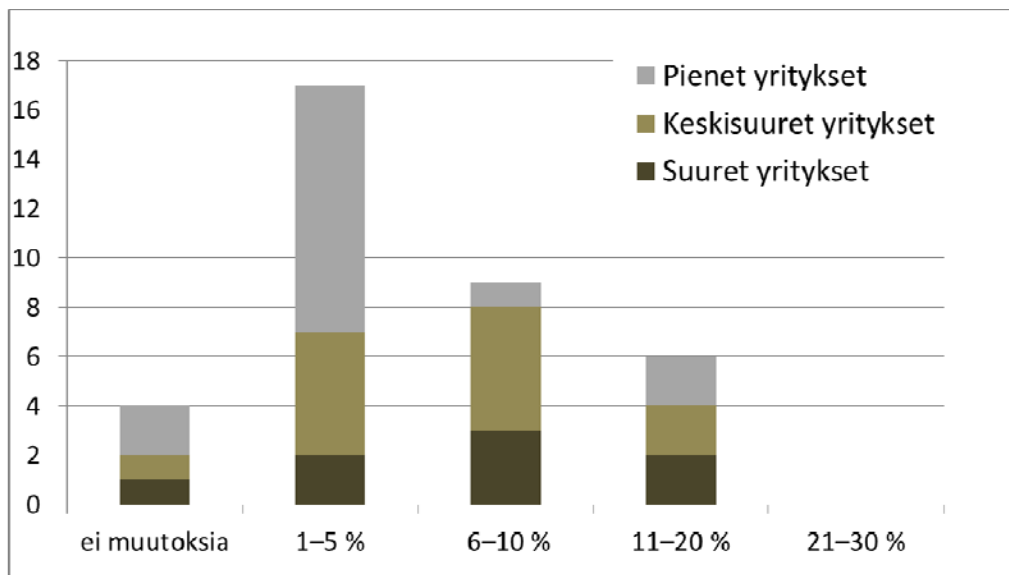
Vastanneista liikenteenharjoittajista 70 % piti parhaana sopimusaikana 5–9 vuotta. Sopimusajan osalta suurten ja pienten yritysten näkemykset kuitenkin poikkeavat selvästi toisistaan. Pienet ja keskisuuret yritykset kannattavat lyhyempiä sopimuskausia, mieluiten 5–6 vuoden pituisia sopimuksia. Suuret yritykset sen sijaan haluavat pidempiä, linja-autokaluston pitkää käyttöikää ja mahdollisesti varikkoinvestointeja tukevia pitkiä sopimuskausia. Suurista yrityksistä 75 % kannatti vähintään 7 vuoden sopimusta. Pienistä yrityksistä puolestaan 77 % kannatti korkeintaan 6 vuoden mittaisia sopimuskausia. Alle kahden vuoden sopimukset eivät olleet toivottavia.





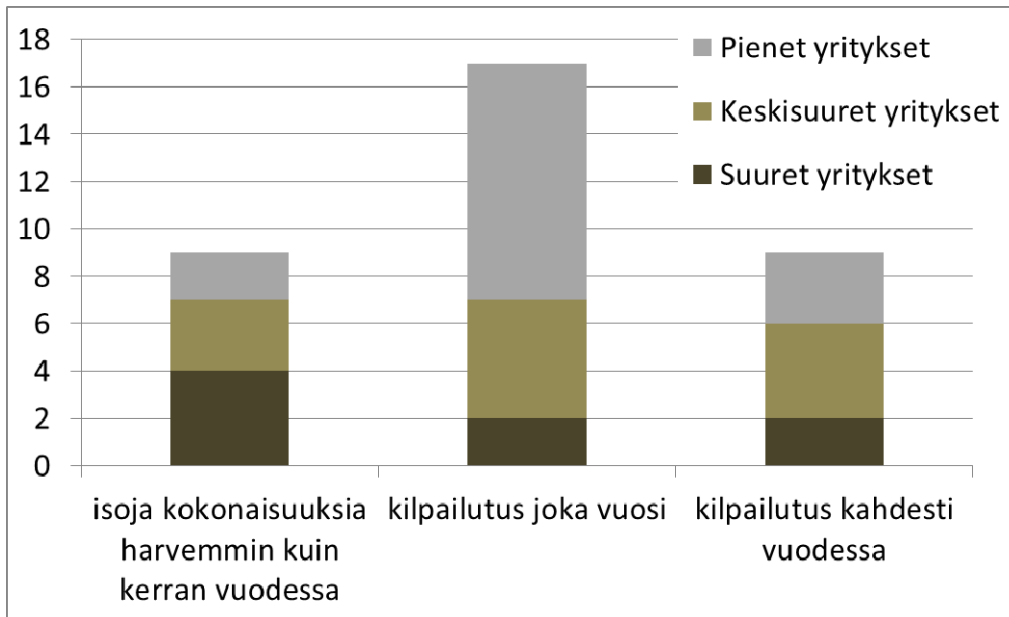
Kuva 18. Vastaukset kysymykseen: Kuinka pitkä sopimuksen kesto pitäisi olla yrityksenne kannalta? (y-akselin yksikkö on vastausten määrä)

Liikenteenharjoittajat haluavat, ettei kilpailutettuun liikenteeseen tehdä suuria muutoksia. 58 % vastaajista oli sitä mieltä, että linjakilometreissä mitattuna korkeintaan 5 % muutokset sopimuskauden aikana ovat kohtuullisia. Pienistä yrityksistä, joilla muutokset vaikuttavat koko liiketoimintaan dramaattisimmin, peräti 80 % oli tätä mieltä. Joka neljäs liikenteenharjoittaja sallisi 6–10 % muutokset ja joka kuudes 11–20 % muutokset. Yli 20 % muutoksia ei pidetty kohtuullisina.



Kuva 19. Vastaukset kysymykseen: Mikä on mielestänne kohtuullinen liikenteen muutosten määrä (linjakilometreinä) sopimuskauden aikana? (y-akselin yksikkö on vastausten määrä)

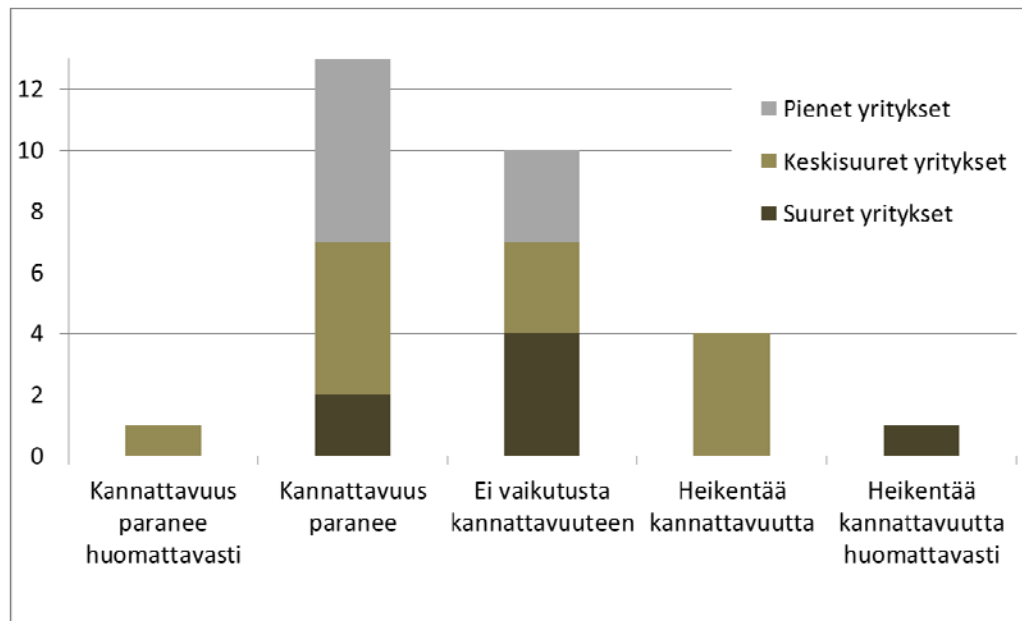
Liikenteenharjoittajista joka toisen mukaan suurten kaupunkiseutujen ja pienempien vierekkäisten kaupunkien tai ympäröivien seutujen kilpailutukset tulisi ajoittaa niin, että joka vuosi kilpailutetaan jotain. Joka neljäs yritys ja suurista yrityksistä joka toinen oli kuitenkin sitä mieltä, että kilpailutukset tulisi käydä harvemmin ja suurina kokonaisuuksina. Neljännes vastaajista oli kahden vuosittaisen kilpailutuksen kannalla.



Kuva 20. Vastaukset kysymykseen: Minkälainen kilpailutusten jaksottaminen suurilla kaupunkiseuduilla ja pienempien vierekkäisten kaupunkien tai ympäröivien seutujen kohdalla tukisi yrityksenne osallistumista tarjouskilpailuihin? (y-akselin yksikkö on vastausten määrä)

### 3.2.6 Kilpailutusten vaikutus yritysten taloudelliseen tilanteeseen

Tarjouskilpailuissa liikennettä voittaneita vastaajia pyydettiin arvioimaan, miten käydyt kilpailutukset vaikuttavat yrityksen taloudelliseen tilanteeseen seuraavan kolmen vuoden aikana. Vastausten optimistisuutta voidaan pitää jopa hieman yllättävänä, sillä peräti 83 % vastaajista näki kilpailun joko parantavan yrityksen kannattavuutta tai vähintään säilyttävän sen ennallaan. Yksi vastaajista arvioi yrityksensä kannattavuuden paranevan huomattavasti seuraavan kolmen vuoden aikana, yksi vastaaja puolestaan arvioi yrityksensä kannattavuuteen huomattavaa heikennystä. Taloudellisen kannattavuuden arviointia vaikeuttaa se, että sopimukset ovat olleet kyselyn ajankohdan aikana vasta alkamassa. Lopputulosta voidaan ennustaa varmemmalta pohjalta vasta, kun vuoden 2015 tilinpäätökset ovat valmistuneet.



Kuva 21. Vastaukset kysymykseen: Miten odotatte kilpailutusten vaikuttavan yrityksenne taloudelliseen tilanteeseen seuraavan kolmen vuoden aikana? Tämä kysymys vain tarjouskilpailuissa liikennettä voittaneille liikenteenharjoittajille.  
(y-akselin yksikkö on vastausten määrä)

## 4 Aineistotutkimus

### 4.1 Aineistotutkimuksessa käytetyt menetelmät

Aineistotutkimuksessa on kerätty toimivaltaisilta viranomaisilta kilpailutukseen liittyvät tarjouspyyntöasiakirjat liitteineen sekä kilpailutuksiin liittyvät tarjousasiakirjat niiltä osin, kun ne voitiin luovuttaa tutkimuskäyttöön. Kerätyistä tarjouspyyntöaineistoista on poimittu tiedot mm. sopimusmalleista, tarjouskilpailujen ajankohdista, kilpailukohteista, liikenteen rakenteesta, kalustovaatimuksista ja sopimusten kestoista. Jätetyistä tarjouksista on selvitetty tarjousten määrät, tarjousten hintatasot ja niiden poikkeaminen toisistaan.

Tarjouskilpailusta saatujen tietojen perusteella on analysoitu tarjouskilpailujen toimivuutta. Aineistojen perusteella on pyritty tunnistamaan tarjouskilpailujen ajoituksen ja järjestyksen, liikenteen määrän ja rakenteen, kohteiden koon, kalustovaatimusten sekä sopimusmuutosten mahdollisuuden vaikutus saatujen tarjousten määrään ja hintatasoon. Tätä tietoa on syvennetty haastatteluissa, joilla taustoitettiin tutkimuksen aiempia osavaiheita. Tavoitteena on ollut löytää ne tekijät, jotka ovat vaikuttaneet tarjousten vähäiseen määrään, tarjousten korkeaan hintatasoon tai hintatason suureen hajontaan.

### 4.2 Taustatietoja tutkituista toimivaltaisista viranomaisista

Aineistotutkimuksessa on tarkasteltu 11 tilaajakaupungin sekä 3 ELY-keskuksen kilpailutuksia. Tarkastelluista kaupunkiseuduista kilpailuttivat järjestämänsä joukko-liikenteen ensimmäistä kertaa seuraavat seitsemän: Joensuu, Jyväskylä, Kouvola, Kuopio, Lahti ja Lappeenranta ja Oulu. Hämeenlinnassa on kilpailutettu useita kertoja se osuus liikenteestä, joka ei kuulu siirtymäajan sopimukseen. Tampere, Turku ja HSL:n alue olivat kilpailuttaneet valtaosan liikenteestään jo pidemmän aikaa. Kolmen viimeksi mainitun kaupunkiseudun osalta keskityttiin reitteihin, jotka kilpailutettiin ensimmäistä kertaa vuosina 2013–2014.

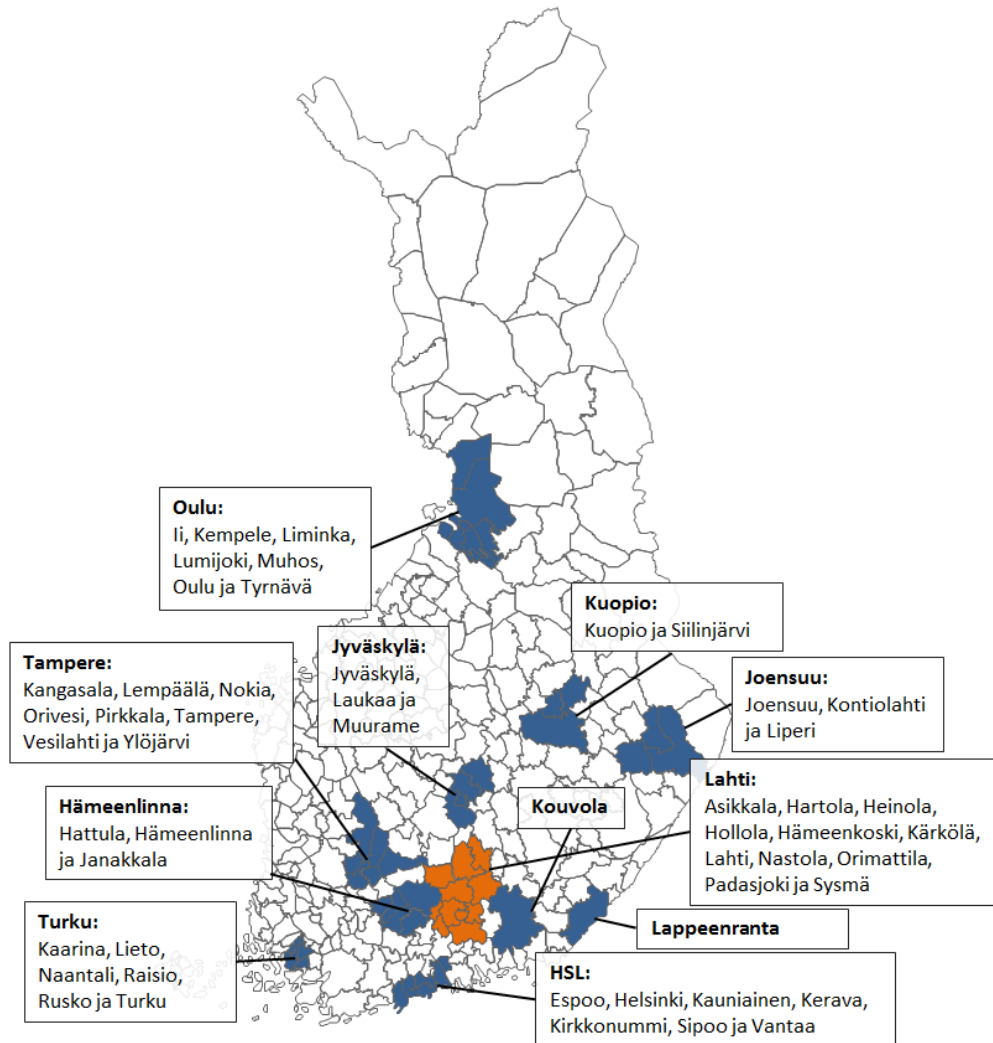
Seuraavasta taulukosta selviää, kuinka paljon toimivaltaisen viranomaisen toimivalta-alueella on asukkaita, miten paljon tarkasteltavissa kohteissa on yhteensä kilpailutettu liikennettä linjakilometreissä ja automäärissä mitattuna. Lisäksi kerrotaan, mikä päätöksentekoeelin on tehnyt kilpailutuspäätöksen.

Taulukko 1 Tausta- ja suoritettietoja vuosina 2013–2014 kilpailutetusta, tämän tutkimuksen kohteena olevasta liikenteestä

Kaupunki	Asukasmäärä	liikenteen määrä linjakm/v	Automäärä	Päätöksenteko (hankintaperiaatteet)
HSL	1 182 000	6 400 000	69	HSL:n hallitus
Hämeenlinna	94 000	1 100 000	25	JL-jaosto
Joensuu	101 000	3 100 000	38	JL-jaosto
Jyväskylä	163 000	5 600 000	77	JL-jaosto
Kouvola	87 000	ei suoritettietoja	20	Lasten ja nuorten lautakunta
Kuopio	128 000	5 500 000	74	JL-lautakunta
Lahti	202 000	8 000 000	87	JL-lautakunta
Lappeenranta	73 000	1 300 000	18	Tekninen lautakunta
Oulu	247 000	10 600 000	103	JL-jaosto
Tampere	333 000	4 500 000	48	JL-lautakunta
Turku	280 000	3 600 000	40	JL-lautakunta
KASELY	-	900 000	8	virkamiespäättös
POPELY	-	2 000 000	47	virkamiespäättös
UUDELY	-	-	50	virkamiespäättös

Tarkasteltavista toimivaltaisista viranomaisista Kouvola ja Lappeenranta vastaavat oman kuntansa alueen joukkoliikenteen kilpailuttamisesta. Muut toimivaltaiset viranomaiset ovat seudullisia kunnallisia viranomaisia, jotka vastaavat liikenteen kilpailuttamisesta seutukuntansa alueella.

Seuraavassa kartassa on merkittynä niiden kuntien alueet, jotka kuuluvat seutukuntansa toimivaltaisen viranomaisen toimivalta-alueeseen. ELY-keskuksista joukkoliikenteen toimivaltaisia viranomaisia ovat ne yhdeksän ELY-keskusta, joihin kuuluu Liikenne ja infrastruktuuri -vastuualueet. ELY-keskusten toimivalta-alueisiin kuuluu kyseessä oleva ELY-keskus pois lukien alueen kunnallisten toimivaltaisten viranomaisten alueet kuitenkin niin, että ELY-keskuksen liikenne voi ylittää viranomaisrajat. ELY-keskusten toimivalta-alueita ei ole merkitty karttaan. ELY-keskukset eivät käytännössä kilpailuta liikennettä siinä laajuudessa kuin voivat myöntää reittiliikennelupia, vaan hankinnat kohdentuvat pääosin yhteysväleille, joilla ELY on suurimman osan reitistä ainoa joukkoliikenteen viranomainen. ELY-keskukset ovat päättäneet antaa kaukoliikenteen matkojen järjestyä pääosin markkinaehtoisesti.



Kuva 22. Työssä tarkastettujen kunnallisten joukkoliikenteen toimivaltaisten viranomaisten toimivalta-alueet

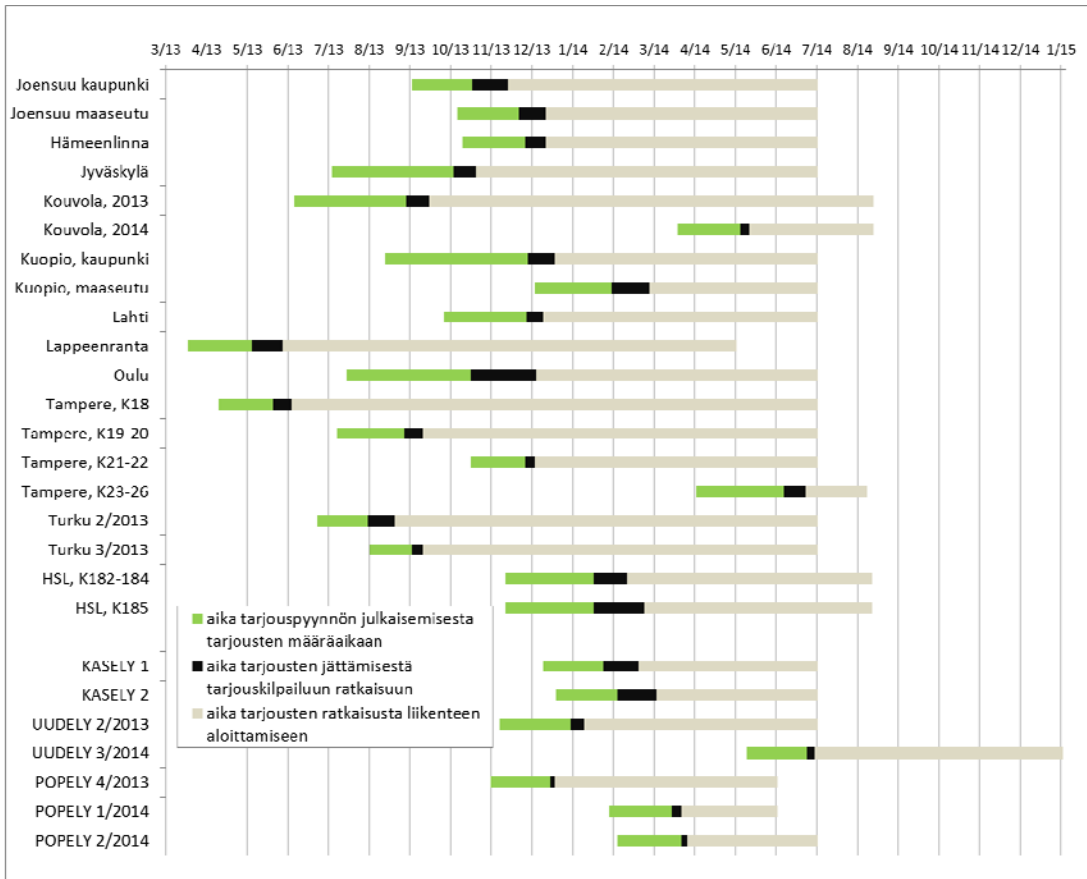
Seuraavassa taulukossa on esitetty, mitä sopimusmallia hankinnan kilpailutuksissa on käytetty. Brutto tarkoittaa bruttomallia, R-KOS reittipohjaista käyttöoikeussopimusta, A-KOS alueellista käyttöoikeussopimusta ja kysyntäkannuste bruttomallista kehitettyä kysyntäkannustemallia. Kuopion ja Joensuun kilpailutuksien yhteydessä käytetty kannusteurakka-nimitys tarkoittaa käytännössä samaa kuin kysyntäkannustemalli. Taulukkoon on lisäksi merkitty kilpailutettujen autojen yhteismäärä kaupunkiseuduittain sekä kohteiden keskikoko. Viimeisessä sarakkeessa kerrotaan, miten paljon uusia autoja kilpailutetun liikenteen myötä on tullut liikenteeseen. Uudenmaan ELY:n osalta automäärät ovat Nurmijärven kilpailutuksesta.

Taulukko 2. Tarjouskilpailujen hankintamallit, liikenteen automäärät ja liikenteeseen tulevien uusien autojen määrät (tutkittavissa kohteissa).

Kaupunki	Hankintatapa	Automäärä	Autoja/kohde	Uusia autoja
Lappeenranta	Brutto	18	6,0	2
Kouvola	R-KOS	20	2,2	3
Jyväskylä	Brutto	77	15,4	33
Oulu	Brutto	103	10,3	2
Joensuu	Kannusteurakka	39	13,0	0
Hämeenlinna	R-KOS	25	1,8	0
Lahti	Brutto /1 R-KOS	87	10,9	76
Kuopio	Kannusteurakka	55	11,0	39
Tampere	Brutto	48	5,3	22
Turku	Brutto	40	8,0	33
HSL: Sipoo, Kirkkonummi ja Kerava	Kysyntäkannuste	69	17,3	52
POPELY	R-KOS	47	1,2	-
UUDELY	A-KOS	33	33,0	-
KASELY	Brutto	8	2,0	-

### 4.3 Kilpailuttamisajankohdat

Siirtymäajan sopimukset päättyivät Oulussa ja keskisuurissa kaupungeissa suureksi osaksi 30.6.2014. Tästä syystä 1.7.2014 alkaneen ostoliikenteen kilpailutukset ajoittuivat monissa kaupungeissa loppuvuodelle 2013. Seuraavassa kuvassa on esitetty kilpailujen ajoittuminen tutkimuksen kaupunkiseuduilla ja kolmessa ELY-keskuksessa.



Kuva 23. Kilpailutusten ajoittuminen 03/2013–01/2015

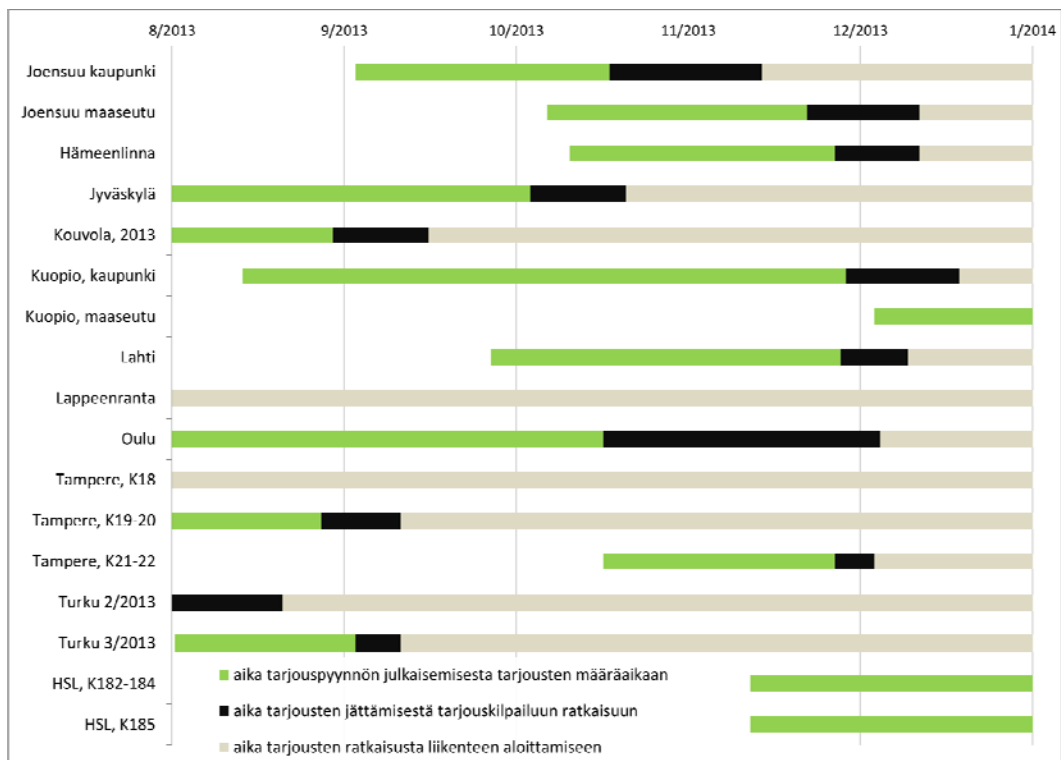
Merkittävä osa tarjouskilpailuista on ollut syksyllä 2013. Tarjouskilpailujen samanaikaisuus lienee osittain vaikuttanut kilpailujen osallistumisaktiivisuuteen. Pienet yritykset ovat alueellisia eikä niillä ole merkittävästi henkilöstöä, joka voi osallistua tarjousten laskentaan. Siten usein koko kaupunkiseudun kaiken liikenteen kilpailuttaminen kerralla on saattanut estää osallistumisen useaan kohteeseen tai usean toimivaltaisen viranomaisen kilpailutuksiin. Lisäksi pienten yritysten oli rajoitettava tarjousten jättäminen mahdollisesti vain osaan kohteista, jotta ne eivät tulisi voittaneeksi liikennettä enempää, kuin mihin voivat realistisesti sitoutua.

Suuret yritykset jakautuvat kolmeen ryhmään: 1) pääasiassa pääkaupunkiseudulla toimivat yritykset, 2) konserniyritykset, jotka toimivat tytäryritysten kautta alueellisesti, 3) pääasiassa yhden yrityksen kautta sopimusliikennemarkkinoilla toimivat. Näistä ryhmistä konserniyritykset tytäryritystensä kautta osallistuivat aktiivisesti kilpailutuksiin aikaisemmillä liikennöintialueillaan, kun taas muiden suurten yritysten osallistuminen oli huomattavasti passiivisempaa. Yhtenä syynä tähän on, ettei suurillakaan yrityksillä ole niin merkittävästi suunnitteluresursseja,



että ne voisivat aktiivisesti ja huolella osallistua ainakaan aiempien toimialueidensa ulkopuolisiin tarjouskilpailuihin. Samanaikaiset isot tarjouskilpailut vaikuttavat siihen, ettei seuraavaa tarjousta jätettäessä ollut välttämättä tiedossa toisella alueella tapahtuvaa voittoa tai häviötä. Tämä vaikutti todennäköisesti merkittävästikin osallistumisaktiivisuuteen, tarjousten määrään ja hintatasoon ja siten kokonaisuutenaan kilpailun toimivuuteen.

Tarkasteltaessa tarkemmin loppuvuotta 2013, voidaan havaita Jyväskylän ja Oulun kilpailutusten olleen osittain yhtäaikaisia. Jyväskylän kilpailu ratkaistiin 21.10., kun Oulun tarjoukset tuli jättää jo 17.10. Epätietoisuuden Jyväskylän 77 auton kilpailutuksen ratkaisusta voidaan olettaa lisänneen yritysten varovaisuutta osallistua Oulun 103 auton kilpailutukseen. Lisäksi joidenkin alueiden kilpailutuksista tarjousten ratkaisu ja tarjousten jättöaika ovat olleet osin päällekkäin esimerkiksi Oulun, Kuopion ja Lahden alueilla. Lahden tarjouskilpailuun (87 autoa) tarjousten jättöpäivä oli kuitenkin suopea maantieteellisesti verrattain lähellä sijaitsevan Jyväskylän kilpailutuksen näkökulmasta. Tarjoukset tuli jättää 28.11. eli yli kuukauden Jyväskylän tarjouskilpailun ratkaisemisen jälkeen. Voidaankin olettaa yhden syyn runsaaseen osallistumiseen Lahden tarjouskilpailuun olleen sopivan ajankohdan muihin tarjouskilpailuihin nähden.



Kuva 24. Kilpailutusten ajoittuminen ajanjaksolla 08/2013–01/2014

## 4.4 Sopimuskausien päättyminen

Ensimmäiset keskisuurten kaupunkien kilpailutukset käytiin eri kaupungeissa melko lyhyen ajanjakson sisällä. Pääsääntöisesti yhden kaupunkiseudun kaikki kohteet kilpailutettiin samanaikaisesti. Kouvolassa, Kuopiossa, Joensuussa, Tampereella ja Turussa kilpailutuksia oli hajautettu eri ajoille. Hajautuksista huolimatta liikenne alkoi joitain poikkeuksia lukuun ottamatta heinäkuun alussa 2014.

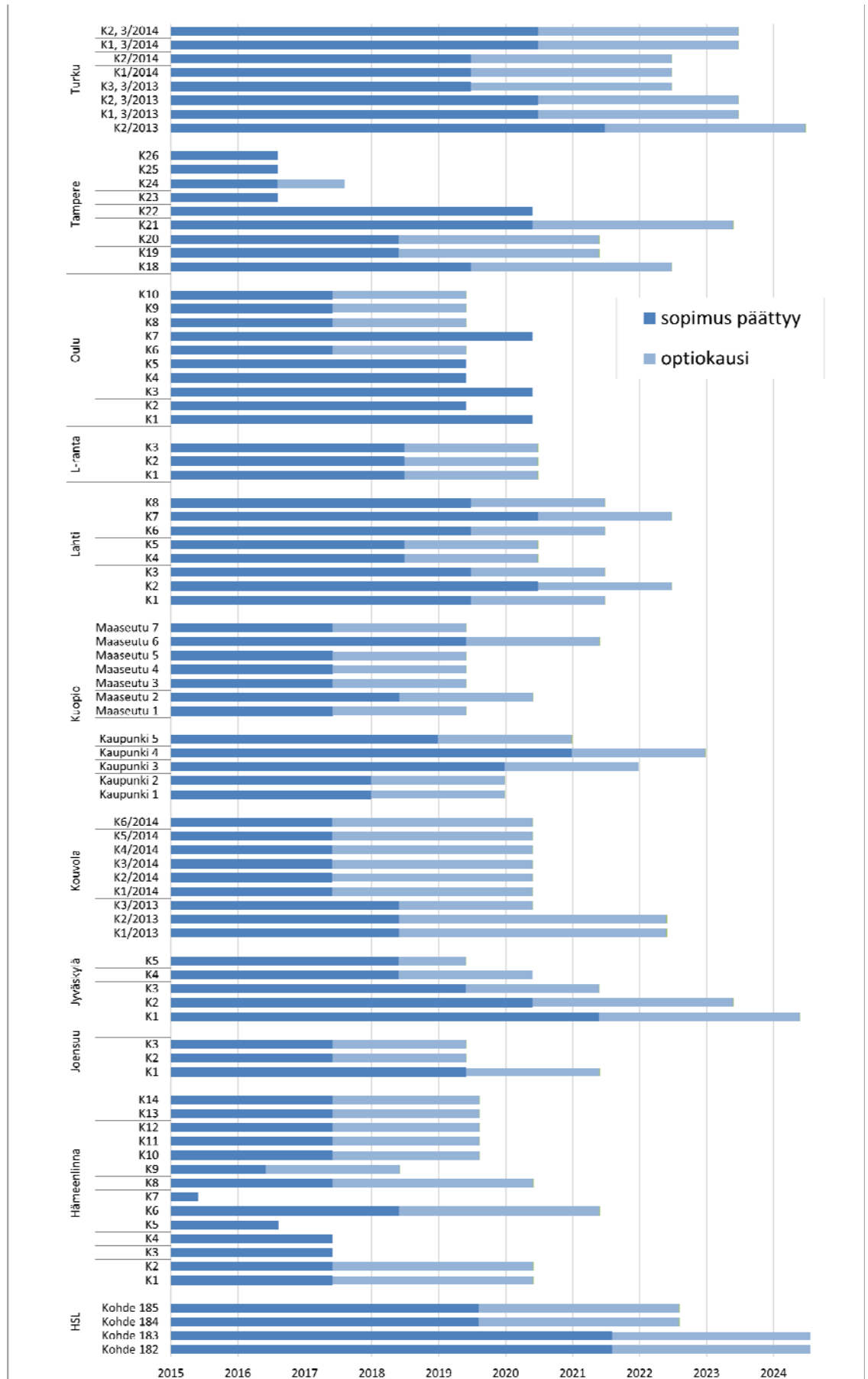
Tässä raportissa tarkasteltavissa kilpailutuksissa liikennöintisopimusten pituuksia porrastettiin kohteittain kunkin toimivaltaisen viranomaisen toimivalta-alueella. Sen sijaan valtakunnallisesti tai alueellisesti sopimuskausien päättyminen porrastusta eri viranomaisten kesken ei tehty.

Seuraavan kilpailutuskierroksen tarjouskilpailut tulevat jakautumaan pidemmälle aikavälille, mikä vähentää nyt käydyn kierroksen kaltaista riskiä kilpailutusten kasaantumisesta. Esimerkiksi Jyväskylän neljän isoimman, automääriltään 11–27 auton, kohteen sopimuskaudet on porrastettu päättymään eri vuosina 2018–2021. Tämän lisäksi kaikissa kohteissa on mahdollista käyttää optiokausi, joilla sopimuksia voidaan pidentää kohteesta riippuen 1–3 vuotta. Vastaavalla periaatteella on toteutettu myös esimerkiksi Kuopion ja Lahden seutujen sopimusten päättyminen. Kuopion seudulla on lisäksi varauduttu siihen, että sopimuksia päättyy puolen vuoden välein, jolloin voidaan järjestää kilpailutuksia kahdesti vuodessa.

Oulun sopimusehdoissa on mahdollisuutta optiokausiin käytetty vähemmän, sillä yli puolessa kohteista sopimuskaudet on määritelty ilman optiokausia. Oulun suurimpien kohteiden, yhdistelmäkohde 1 + 3 sekä kohde 7, sopimukset päättyvät samaan aikaan 30.5.2020. Näissä kohteissa ei ole mahdollisuutta optiokauteen. Nyt käydyssä kilpailutuksessa kohteet 1, 3 ja 7 sisälsivät 57 auton liikenteen. Koska Oulussa rahoitus ei ole riittänyt kuitenkaan kilpailutetun tarjonnan mukaiseen palvelutasoon, on automäärä jonkin verran tätä pienempi. Kilpailutettavaa liikennettä tulee joka tapauksessa olemaan yhdellä kerralla niin paljon, että voi olla perusteltua kilpailuttaa nämä kohteet eriaikaisesti.

Seuraavan kerran suuri määrä sopimuksia päättyy vuonna 2017. Samanaikaisesti päättyy myös merkittävästi siirtymäajan sopimuksia. Tällöin on riskinä, että kilpailutuksia kasautuu samalle ajanjaksolle hallitun kilpailuttamisen kannalta liian paljon. Tämän vuoksi on tärkeää valmistautua kilpailutuksiin ajoissa ja vähentää suunnitellusti samanaikaista kilpailutusta.

Seuraavassa kaaviossa on esitetty sopimusaikojen pituudet tutkittavilla kaupunki-seuduilla. Varsinaiset sopimusaajat ovat tummansinisellä palkilla ja mahdollinen optiokausi vaaleansinisellä. Tarkastellut ELY-keskusten kilpailukohteet ovat pääosin olleet hyvin pieniä, eikä näiden kohteiden sopimuskausien päättymisajankohtia ole esitetty kaaviossa. Kaakkois-Suomen ja Pohjois-Pohjanmaan ELY:jen kaikkien tarkastelukohteiden sopimuskaudet päättyvät kesäkuussa 2016, lukuun ottamatta KASELYn kohdetta 2/2013 (päättyy 6/2015). POPELYn kohteissa on yhtä poikkeusta lukuun ottamatta mahdollisuus 1+1+1 vuoden ja KASELYssä 1+1 vuoden optiokausiin. Uudenmaan ELYn suuren, 33 auton kohteen sopimuskausi päättyy 31.12.2017. Kyseessä olevassa kohteessa, jossa kilpailutettiin Nurmijärven joukkoliikennettä, on mahdollisuus 1 vuoden optiokauteen.



Kuva 25. Sopimusten päättymisajankohdat kaupunkiseuduilla.

## 4.5 Tarjouskilpailujen hintatasojen tarkastelu sekä hintatasoon vaikuttavia tekijöitä

Kohteiden hintatasoon vaikuttavat muun muassa alueen joukkoliikenteen kilpailutilanne, kaupunkiseutujen ja kohteiden erilaiset liikenneolosuhteet ja liikennetyyppi (kaupunkiliikenne, seutuliikenne). Tämän vuoksi ei koskaan ole saavutettavissa tilannetta, että kaikki sopimukset olisivat samanhintaisia, vaikka tarjouskilpailujen eri tekijät aikataulut mukaan lukien olisivat täsmälleen samoja. Siten sopimusten hintatasot eivät ole täysin vertailukelpoisia keskenään. Hintoja vertaamalla voidaan kuitenkin saada suuntaa antava käsitys kohteiden hintatasosta ja kilpailutukseen liittyvien tekijöiden vaikutuksista siihen.

Kohteiden hintatasoon vaikuttavat muun muassa seuraavat tekijät:

- Sopimusmalli
- Kalustovaatimukset
- Sopimuskauden pituus ~ kalustovaatimukset
- Sopimuskauden aikana sallittujen muutosten määrät
- Sopimusehdot
- Kilpailutusten porrastaminen eli kilpailutetaanko liikennettä samanaikaisesti vai eri aikaan ja osissa
- Kohteiden koko
- Kilpailutilanne

Korkeamman keskinopeuden myötä usein esimerkiksi polttoaineen kulutus pienenee, jolloin linjakilometrin hinta alentuu. Liikenne voi koostua yksittäisistä lähdoista, ruuhkaliikenteestä tai kokopäiväliikenteestä ja mahdollisesti myös yöliikenteestä. Työehtosopimusten vuoksi liikenne on eri vuorokauden aikoina erihintaista ja lisäksi työpäivien pituuksia säädellään.

Moniin hintatasoon liittyviin tekijöihin voidaan vaikuttaa tarjouskilpailussa. Täsmälleen samoja kilpailutusehtoja ei ole kuitenkaan tarkoituksenmukaista toteuttaa. Esimerkiksi hankintamalli vaikuttaa keskeisesti liikenteenharjoittajan riskiin. Bruttomallissa lipputuloriski on tilaajalla eli matkustajamäärien muutokset eivät vaikuta liikenteenharjoittajan saamaan korvaukseen. Käyttöoikeussopimuksissa puolestaan lipputuloriski on liikenteenharjoittajalla.

Tiukat kalustovaatimukset nostavat hintaa. Sopimuskauden pituudella on selvä riippuvuus suhteessa kalustovaatimukseen. Sopimuskauden aikana sallitut muutokset liikenteessä vaikuttavat liikenteenharjoittajan riskiin: varsinkin sopimuskauden alkupuolella liikenteen vähentäminen on liikenteenharjoittajan kannalta kustannusriski, kun kalustoa voi jäädä käyttämättä. Sopimusehdoilla voidaan vaikuttaa siihen, kuinka kannattavaa liikenne on sopimuskauden aikana olosuhteiden muuttuessa. Myös kilpailutusten ajankohta ja kohteiden koko vaikuttavat hintatasoon.

### 4.5.1 Kilpailukohteiden hintavertailuja

Kaikkien kaupunkiseutujen ja ELY-keskusten kilpailutuksissa ja kohteissa on ollut omat erityispiirteensä. Tutkimuksessa on tehty hintavertailuja, joiden avulla on verrattu eri kohteiden liikennöintikustannuksia toisiinsa. Vertailun esimerkkikohteiksi on valittu kolme kohdetta, jotka ovat liikenteellisesti edustavia niin, että ne sisältävät

kokopäiväistä liikennettä sekä viikonloppuliikennettä, mutta myös jonkin verran ruuhkaliikennettä. Lisäksi esimerkkikohteet on valittu kahdesta eri kaupungista, Lahdesta ja Jyväskylästä, sellaisista kohteista, joissa on esiintynyt riittävästi kilpailua.

Seuraavassa taulukossa on esitetty esimerkkikohteena käytettyjen kolmen kohteen tunnuslukuja. Keskinopeus on arvioitu jakamalla kohteen linjakilometrit linjatunneilla. Koska linjatunnit sisältävät myös päätepysäkkien seisonta-aikoja, on kohteen todellinen keskinopeus jonkin verran korkeampi.

Taulukko 3. Hintavertailun esimerkkikohteiden tunnuslukuja

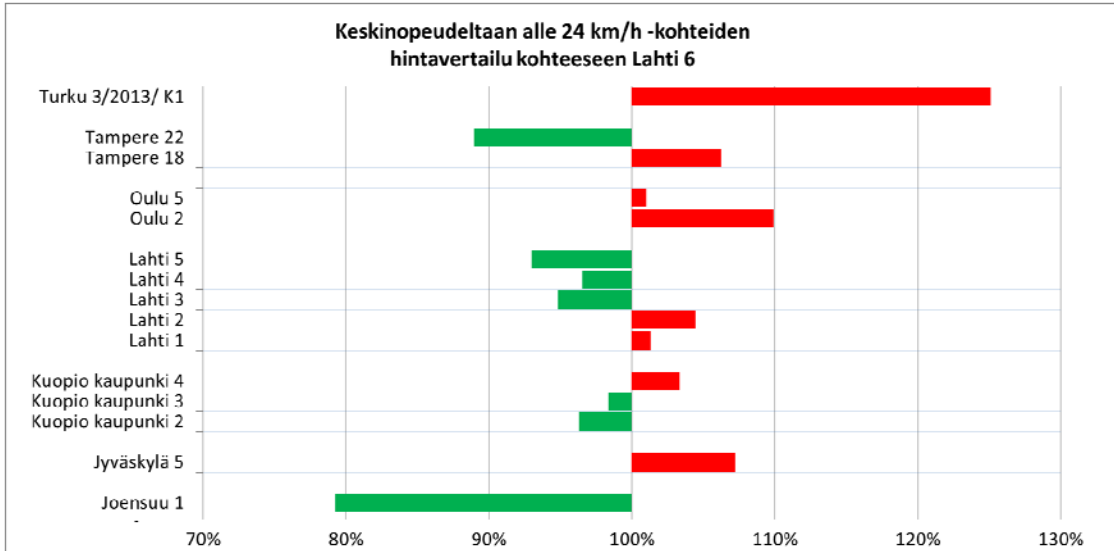
Kohde	Auto- to- mää- rä	tarjo- jo- uksia	Keski- nopeus [km/h]	eur/li- njakm	eur/linj- atunti	eur/ auto- topäi- päi- vä	kalusto- pisteiden painoar- vo	voittanut tarjous
Lahti 6	10	7	19,9	0,630	31,500	115,000	14 %	2 485 494 €
J:kylä 3	13	2	24,2	0,690	30,082	155,448	-	2 111 062 €
Lahti 7	10	5	35,8	0,627	31,258	191,264	7 %	3 391 013 €

Esimerkkikohteiden voittaneiden tarjousten yksikköhinnoilla on kerrottu saman nopeusryhmän muiden kohteiden vuosisuoritteet eli linjakilometrit, linjatunnit ja autopäivät. Siten on saatu arvio, kuinka paljon jokin toinen kohde olisi maksanut esimerkkikohteen yksikköhintatasolla. Tätä summaa on verrattu vertailukohteen todelliseen, tarjouskilpailun kautta toteutuneeseen liikennöintihintaan.

#### Keskinopeudeltaan alle 24 km/h -kohteet

Seuraavassa kaaviossa on verrattu muun muassa Oulun kohdetta 2 esimerkkikohteeksi valittuun Lahden kohteeseen 6. Oulun kohteen 2 voittaneen tarjouksen hinta on ollut 2 376 081 euroa/vuosi. Kun Oulun kohteen 2 vuosisuoritteet kerrotaan esimerkkikohteen Lahti 6 yksikköhinnoilla, saadaan Oulun kohteen 2 kuvitteelliseksi liikennöinnin kokonaisvuosi-hinnaksi 2 160 778 euroa/vuosi. Näin ollen Oulun kohteen 2 tarjouskilpailun kautta toteutunut liikennöinnin vuosihinta on 10 % korkeampi kuin Lahti 6:n yksikköhinnoilla kerrottu vertailuhinta. Kaaviossa tämä näkyy Oulu 2:n kohdalla 110 %-iin yltävänä punaisena palkkina. Toisin sanoen Oulu 2 on ollut yksikköhinnoiltaan noin 10 % kalliimpi kuin Lahti 6.

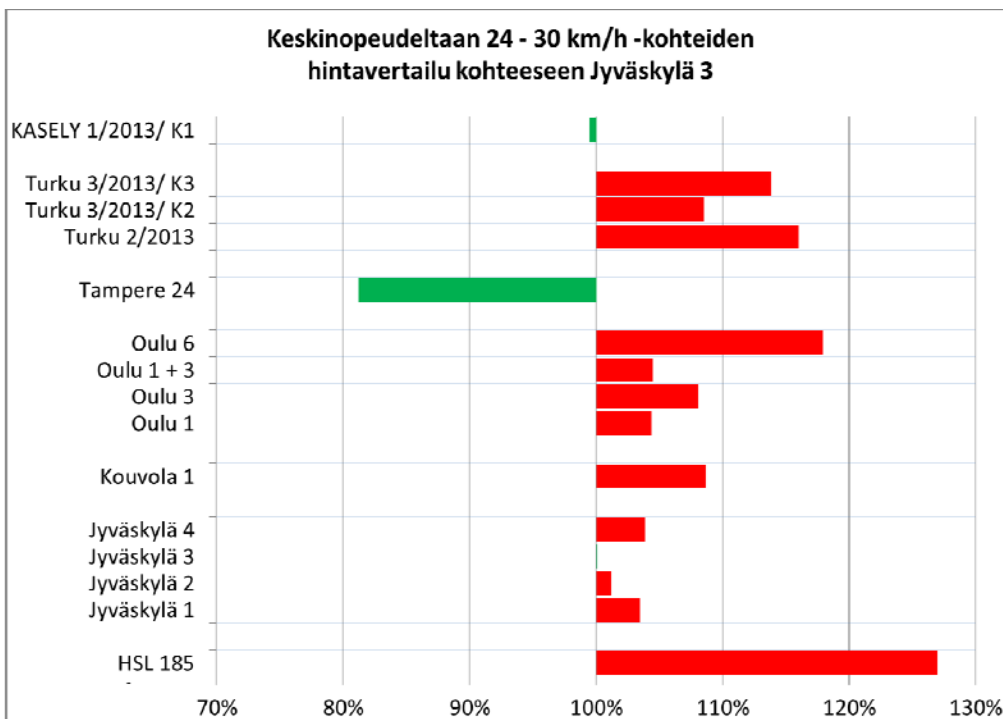
Esimerkkikohteeksi valittu Lahti 6 on kaupunkiliikenteen kohde, jonka liikennöintiin tarvitaan 10 autoa. Tarjouskilpailu kohteessa oli vilkas, sillä tarjouksia saatiin seitsemän. Hintaeroa voittaneen ja hinnaltaan toiseksi edullisimman tarjouksen välillä oli 8,8 %.



Kuva 26. Alle 24 km/h -kohteiden hinnat verrattuna Lahden kohteen 6 hintaan

### Keskinopeudeltaan 24–30 km/h -kohteet

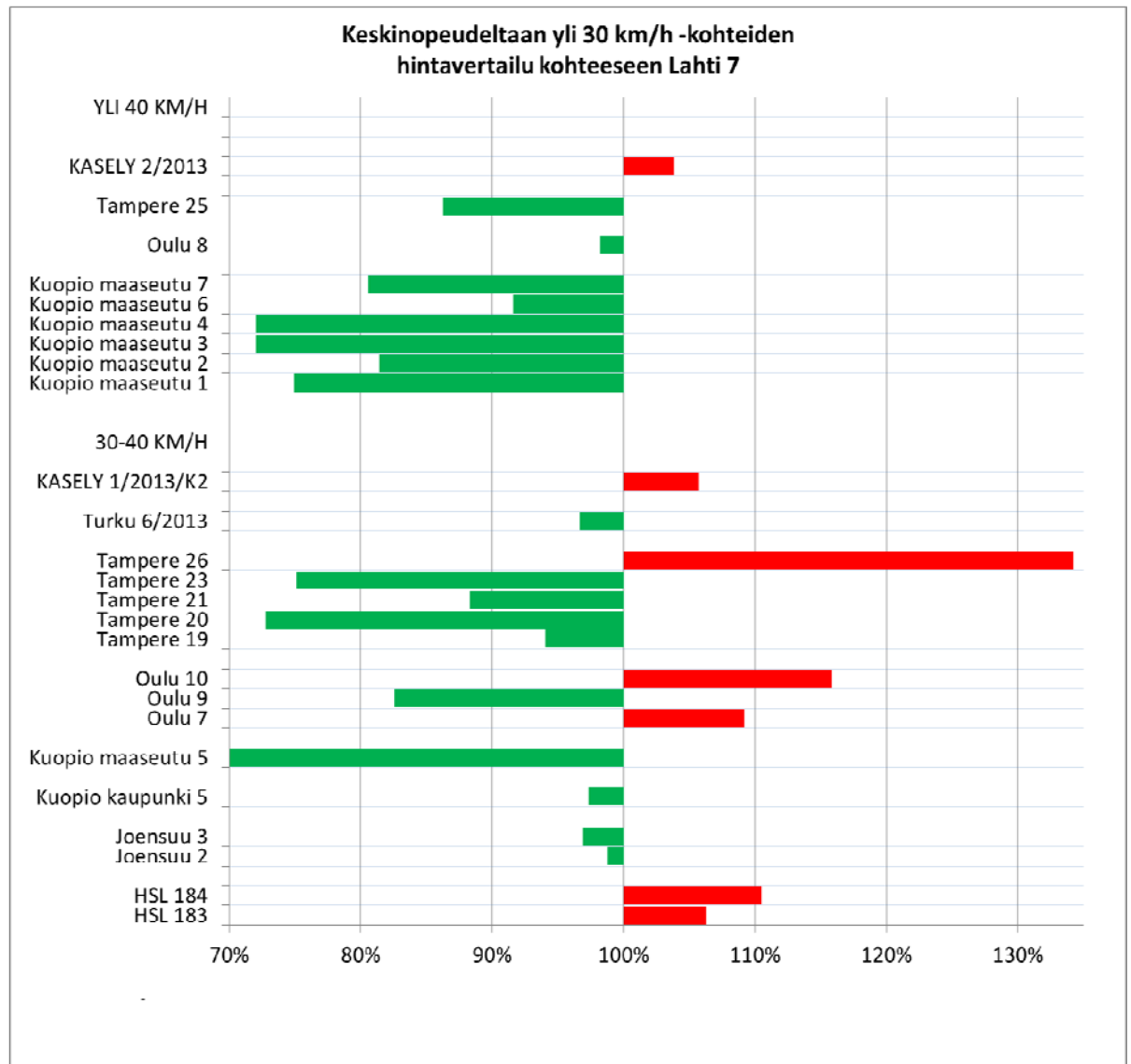
Keskinopeudeltaan 24–30 km/h -kohteiden esimerkkikohteeksi on valittu Jyväskylän kohde 3, johon muita saman nopeusluokan kohteita verrataan. Jyväskylä 3 on kaupunkiliikenteen kohde, jonka liikennöintiin tarvitaan 13 linja-autoa. Jyväskylän kohteessa 3 oli tarjouksia vain 2, mutta kilpailutilanne vaikuttaisi kuitenkin olleen todellinen. Hintaeroa voittaneella ja kakkoseksi tulleella tarjouksella oli 7,5 %.



Kuva 27. 24–30 km/h -kohteiden hinnat verrattuna Jyväskylän kohteen 3 hintaan.

### Keskinopeudeltaan yli 30 km/h -kohteet

Nopeimpien, yli 30 km/h -kohteiden ja linjojen liikenne on aiempien vertailujen kaupunkiliikennettä maaseutumaisempaa ja nopeampaa. Esimerkkikohteeksi tässä nopeusluokassa on valittu Lahden kohde 7, jonka keskituntinopeus on hieman yli 35 km/h. Kohde on 10 auton kohde, johon saatiin tarjouskilpailussa viisi tarjousta. Kalustopisteiden painoarvo oli tässä kohteessa vähäisempi kuin Lahden muissa bruttomallilla kilpailutetuissa kohteissa.



Kuva 28. Yli 30 km/h -kohteiden hinnat verrattuna Lahden kohteen 7 hintaan.

#### 4.5.2 Kalustovaatimusten ja kaluston pisteytyksen vaikutus hintatasoon

Eräänä keskeisenä tekijänä eri kohteiden hintatasolle ovat kalustovaatimukset ja kaluston pisteytys. Seuraavassa taulukossa on koottu tärkeimpiä tekijöitä kaluston pisteytyksistä eri tarjouskilpailuissa. Lisäksi taulukosta ilmenee, miten usein liikenteenharjoittajalle suoritettava korvaus tarkistetaan linja-autoliikenteen kustannusindeksin mukaisesti.

Taulukko 4. Kaluston pisteytys ja indeksitarkistusten frekvenssi

Kaluston pisteytys										
Kaupunki	hankintamalli	kalustopisteiden painoarvo	Euro 3	Euro 4	Euro 5	EEV	Euro 6	sähköbussi	melu	automaattinen palonsammutin
HSL	kysyntäkannuste	10 %	1	1,4	1,75	2,1(-3,05)	3,25	3,75	1,5	0,2
Hämeenlinna	R-KOS	-								
Joensuu	Kannuste	-								
Jyväskylä	Brutto	-								
Kouvola 2013	Netto	0 - 15 %	0	5	10	10	15	15		
Kouvola 2014	Netto	5 %	0	2	4	4	5	5		
Kuopio (kaupunki)	Kannuste	5 %	0	2	3	4	5	5		
Kuopio (maaseutu)	Kannuste	5 %	1,5	2,5	3,5	4	5	5		
Lahti	Brutto	7 - 14 %	0	2	4	6(-7)	10(-11)	12		0,5
Lappeenranta	Brutto	-								
Oulu	Brutto	-								
Tampere 18	Brutto	9 %			1,5	3	5	5		
Tampere 19-20	Brutto	8 %			1	2-2,5	3-4	3-4		
Tampere 21-22	Brutto	5-8 %			1	2	3-4	3-4		
Tampere 23-26	Brutto	2,5 %		0,75	1,5	1,5	1,5	1,5		
Turku	Brutto	0 - 4 %		0,1/auto	0,15/auto	0,2/auto	0,4/auto	0,4/auto		
KASELY	Brutto	-								
UUDELY Porvoo	A-KOS	10 %		2	3	5	8	8	1	1
UUDELY Nurmijärvi	A-KOS	5 %	1	2	3	4	5	5	-	
POPELY	R-KOS	-								

Kaupunki	muuta pisteytettäviä	indeksitarkistus
HSL	matalalattia 2 p, CO2-päästöt 1 p, ilmastointi 1 p, muu innovaatio 1 p jne...	1 kk välein
Hämeenlinna		6 kk välein
Joensuu		6 kk välein
Jyväskylä		3 kk välein
Kouvola 2013	kohteessa 1 polttoaine 15 p	
Kouvola 2014	esteettömyys 6 p, liikenteen järjestäminen 10 p	6 kk välein
Kuopio (kaupunki)		
Kuopio (maaseutu)		6 kk välein
Lahti	3 lastenvaunupaikkaa 2 p, alemmille päästöluokille paljon lisäpisteytyksiä	6 kk välein
Lappeenranta		6 kk välein
Oulu		3 kk välein
Tampere 18	ilmastointi 2 p, takaovi 1 p, lastenvaunupaikka 0,5 p lisäistumapaikka 0,25 p / paikka	
Tampere 19-20		
Tampere 21-22	ilmastointi 2 p, lastenvaunupaikka 0, 5 p, lisäistumapaikka 0,25 p / paikka, sähkövet 0,5 p	3 kk välein
Tampere 23-26	ilmastointi 1 p	
Turku	ilmastointi käytetyssä autossa 1,5 p	3 kk välein
KASELY		12 kk välein
UUDELY Porvoo		
UUDELY Nurmijärvi		1 kk välein
POPELY		12 kk välein

Kohteiden hintatasoon vaikuttavat useat muutkin tekijät. Raportin liitteeseen 1 on koostettu keskeisiä tietoja tarjouskilpailujen toimivuudesta sekä sopimusehdoista. Liitteessä on kerrottu tarjousten lukumäärä kohteittain, tarjousten hintatason keskihajonta (variaatiokerroin, joka on keskihajonta prosentteina), kohteen automäärä, sopimusten ja optioiden kesto, muutosten määrä sopimuskautena, päivä- ja ruuhkaliikenteen suhde, linjakilometrit ja linjatunnit autopäivää kohden, kohteen keskinopeus linjakilometrien ja linjatuntien avulla laskettuna sekä vaaditun kaluston enimmäisikä ja sallittu maksimi-ikä.



### 4.5.3 Hintataso kaupunkiseuduittain ja ELY-keskuksittain

**Turussa** liikennöintikorvausten taso on tutkimuksessa vertailtuihin suurten kaupunkien kohteisiin nähden ainakin Tamperetta kalliimpaa. Turun seudulla useihin tarjouskilpailuihin on osallistunut pääsääntöisesti vain yksi alueella aiemmin toiminut liikenteenharjoittaja TLO, joka on Turun seudun liikenteenharjoittajien yhteenliittymä. Tämä järjestely on vähentänyt potentiaalisten tarjoajien määrää ja heikentänyt siten kilpailutilannetta. Yhden kohteen on voittanut alueella aiemmin toimimaton liikenteenharjoittaja. Sopimusehdot ovat melko samankaltaisia kuin Tampereella, tosin esimerkiksi sopimuskauden aikaisten muutosten määrät ovat suuria Tampereeseen verrattuna.

**Tampereella** liikenteen hintataso on edullinen moniin muihin kaupunkiseutuihin nähden. Tarjouskilpailuihin on osallistunut useampia liikenteenharjoittajia, pääsääntöisesti vähintään kolme. Hintatasoa ovat voineet alentaa useat eri tekijät: Tampereella on kilpailutettu kaikkiaan 9 kohdetta, joiden liikenne on alkanut kesällä 2014. Liikenne on kilpailutettu kuitenkin kaikkiaan neljässä eri aikaan järjestetyssä tarjouskilpailussa. Sopimusten aikana sallittujen muutosten määrät ovat pieniä verrattuna muihin työssä tarkasteluihin kilpailutuksiin. Monissa kohteissa liikenteen rakenne mahdollistaa autojen ja kuljettajien tehokkaan käytön. Kalustosta annettujen päästöpuiteiden määrä on suhteutettu sopimuksen pituuteen. Tampereella ei ole määritetty keski-ikävaatimusta, vaan ainoastaan maksimi-ikä. Kohde 26 on hintatasoltaan kuitenkin selvästi muita kohteita kalliimpi. Hintataso on todennäköisesti korkeampi, koska kohde sisältää Kangasalan sisäistä liikennettä kahdella ruuhka-ajan autolla. Autokierroissa on myös jonkin verran seisonta-aikoja liikennöintiäaikoina.

**Oulussa** liikennöintikustannukset muodostuivat tarjouskilpailuissa selvästi odotettua korkeammiksi. Suurista kaupungeista Oulun hintataso on lähimpänä Turun seudun hintatasoa. Syitä tähän on todennäköisesti useita, mutta eräänä tekijänä voidaan nähdä sopimuksen mahdollistamat suuret muutosmäärät liikenteessä. Tilajan mahdollisuus vähentää liikennettä jopa 35 % vuodessa on tarjouksentekijän kannalta merkittävä epävarmuustekijä varsinkin, kun liikenteen välitön vähentäminen näytti hyvin todennäköiseltä. Tämä vaikutti hintatasoon ja osallistumisaktiivisuuteen. Koska tarjouspyynnössä määritelty liikenne oli aiempaa liikennettä merkittävästi suurempi, oli ennakoitavissa, että liikennettä vähennetään jollakin aikavälillä sopimusaikana. Jos liikenteenharjoittaja hankkii kalustoa sopimuksen mukaiseen liikenteeseen ja tilaaja joutuu hankinnan jälkeen supistamaan liikennettä merkittävästi, on tilanne liikenteenharjoittajan kannalta varsin epäedullinen. Myös Oulun kaukainen maantieteellinen sijainti suhteessa muihin suurempiin kaupunkialueisiin lienee vaikuttanut kilpailua vähentävästi ja hintatasoa nostavasti.

Oulun tarjouskilpailu oli myös osittain päällekkäin Jyväskylän kilpailun kanssa, mikä on ilmeisesti heijastunut varovaisuutena tarjousten jättämisessä ja tarjousten hintatason määrittelyssä. Kun tarjouskilpailut ovat samanaikaisesti, täytyy liikenteenharjoittajan laskea tarjous siten, että molemmissa tarjouskilpailuissa on käytettävissä linja-autokalustoa. Tässä tapauksessa piti olla valmius kaluston hankintaan sekä Jyväskylässä että Oulussa. Oulussa osa kohteista oli suurten liikenteenharjoittajien toiveiden mukaisesti varsin isoja. Näihin kohteisiin ei kuitenkaan saatu aiemmin alueella liikennöivän Koskilinjojen lisäksi muita kilpailukykyisiä tarjouksia. Tarjousyhteenliittymä Onnibus ja Oulun Onnikka osallistuivat kohteisiin 1 ja 3, mutta tarjoushinta oli huomattavasti Koskilinjojen tarjousta korkeampi.

Oulussa kilpailua oli eniten pienissä kohteissa, joihin ovat osallistuneet seudun pienen liikenteenharjoittajat. Eri tarjoajien tarjoushinnat ovat joissakin kohteissa melko lähellä toisiaan ja kilpailu on ollut kireää. Eniten tarjouksia on saatu 2–5 auton kohteisiin, joissa on ollut 4–6 tarjoajaa/kohde. Sen sijaan Oulun seudulla keskikokoisiin 8–10 auton kohteisiin on ollut jo selvästi vähemmän tarjouksia. Tilanne poikkeaa siten esimerkiksi Lahden seudusta, jossa 10–12 auton kohteisiin saatiin eniten tarjouksia.

**Lappeenrannan** kilpailutus käytiin tutkittavista kohteista ensimmäisenä. Hintataso oli hieman odotettua korkeampi. Hintatasoa on voinut nostaa se, että kaupunki-seudun paikallisliikennettä on liikennöinyt aiemmin vain yksi liikenteenharjoittaja. Liikenteen määrä ei ole ollut myöskään kokonaisuutena merkittävän suuri, eikä se ole siten tosiasiansa herättänyt merkittävästi alueella toimimattomien uusien liikenteenharjoittajien kiinnostusta. Hintatasoa on voinut nostaa myös muista kaupungeista poikkeava vaatimus uusien bussien hankinnasta. Sopimuksen mukaan liikenteenharjoittaja sitoutuu hankkimaan vuosittain yhden uuden matalalattiaisen paikallisliikenneauton jokaista paikallisliikenteen kalustoluetteloon merkittyä 15 linja-autoa kohden. Mahdollinen uusi liikenteenharjoittaja olisi ollut tilanteessa, jossa se olisi joutunut hankkimaan heti liikennöintisopimuksen alkaessa uutta kalustoa ja melko pian tämän jälkeen investoimaan taas uuteen kalustoon. Lisäksi kaluston maksimi-ikävaatimus on ollut jonkin verran muita kaupunkeja vaativampi: maksimi-ikä on 14 vuotta.

Kolmesta kilpailukohteesta suurimpaan, kohde 1:een, saatiin vain yksi, liikennettä aiemminkin hoitaneen Autolinjat Oy:n tarjousvertailuun päätyntä tarjous. Turun Linja-autoilijain Oy (TLO) jätti tarjouksen tähän kohteeseen, kuten myös kahteen muuhun kaupungin kilpailuttamaan kohteeseen, mutta veti kaikki tarjouksensa myöhemmin pois vedoten lasku-/tulkintavirheeseen. Todettakoon, että TLO:n yhtenä osakkaana on SL-Autolinjat Oy, joka kuuluu samaan Savonlinja-konserniin, kuin tarjouskilpailun voittanut Autolinjat Oy:kin. Hintavertailua esimerkkikohteisiin ei ole suoritettu, koska Lappeenrannan tarjouspyynnössä ei ilmoitettu vuosisuoritettietoja.

**Lahdessa** liikenteen hintataso on keskimääräistä edullisempi. Tarjouskilpailuihin saatiin runsaasti osallistujia, kolmeen suureen kohteeseen peräti 7 tarjousta. Alueella aiemmin pääasiassa liikennöinyt Koiviston Auto voitti kuusi kohdetta enimmäkseen melko selvällä erolla muihin tarjoajiin nähden. Lahdessa kilpailutuksessa toteutuivat monet sellaiset seikat, joita liikenteenharjoittajat ovat pitäneet hyvinä kysely-tutkimuksessa ja haastatteluissa: Liikenne on kilpailutettu pääsääntöisesti bruttomallilla. Kohteissa on ollut niin pieniä, keskiuuria kuin suuriakin kohteita. Valtaosa kohteista on ollut 3–8 ja 9–16 auton kokoisia, joita liikenteenharjoittajat pitävät hyvinä.

Mukana on ollut neljä isompaa kohdetta, jolloin myös alueen ulkopuoliset liikenteenharjoittajat ovat olleet kiinnostuneita tarjoamaan liikennettä. Sopimuskaudet ovat olleet kohtalaisen pitkiä, 4–6 vuotta. Neljän vuoden sopimuksia oli perusteltua tehdä osassa kilpailukohteista, jotta liikennettä voidaan jatkossa kilpailuttaa eri vuosina. Mahdolliset muutosten määrät ovat vuositasona pieniä +/-5 % ja koko sopimuskaudenkin kohtuullisia +/- 20 %. Liikenteestä suuri osa on kokopäiväliikennettä. Kalustolla liikennöidään tehokkaasti koko päivän ajan. Yöliikenteen osuus on kuitenkin melko vähäinen.

Liikenteenharjoittajien toiveista poiketen Lahden tarjouskilpailussa päästöjen osuus pisteytyksestä oli erittäin suuri. Tämä näkyy siinä, että Lahden kaupunkiliikenteen koko kalusto on uusia busseja ja seutuliikenteessäkin suuri osa on uutta kalustoa. Hintataso ei kuitenkaan noussut korkeammaksi kaluston korkeasta pisteytyksestä huolimatta, mikä johtunee siitä, että muuten kilpailuttamisedot ja alueen sijainti suosivat toimivaa kilpailua.

**Kuopiossa** liikenne on kilpailutettu kannusteurakkamallilla, jossa tilaaja on määritellyt palvelutason ja runkolinjat. Liikenteenharjoittajan vastuulla on ollut tarkempien aikataulujen laadinta. Hintataso on ollut melko samaa tasoa kuin Lahden tarjouskilpailussa. Kuopion Liikenne teki kaikissa neljässä normaalikokoisella kalustolla liikennöitävässä kaupunkiliikenteen kohteessa edullisimmat tarjoukset. Tarjouspyynnön mukaisesti sama liikenteenharjoittaja ei kuitenkaan voinut voittaa kuin kolme kaupunkiliikenteen kohdetta, ellei tarjouksen hintataso olisi ollut yli 10 % toiseksi tullutta tarjousta edullisempi. Siten Pohjolan Liikenne sai liikennöitäväkseen kohteen 5, vaikka Kuopion Liikenteen tarjous olikin kohteessa 7,3 % Pohjolan Liikenteen tarjousta edullisempi.

Kuopiossa on ollut sekä pieniä, keskikokoisia että isoja kohteita. Kilpailutuksiin on voinut tästä syystä osallistua erikokoisia yrityksiä. Sopimusajat ovat olleet kohtalaisen pitkiä siten, että pienissä kohteissa sopimusaika on ollut lyhyempi. Suuri osa liikenteestä on ollut kokopäiväliikennettä, mikä alentaa kustannustasoa. Keski-ikävaatimus on ollut jonkin verran lievempi kuin muilla seuduilla. Sopimusmalli on ollut selvästi erilainen kuin muissa kilpailutuksissa: tilaaja on määritellyt linjaston, mutta aikataulujen suunnitteluvapaus on ollut liikenteenharjoittajalla. Aikataulujen suunnitteluvapaus alentaa liikennöintikustannuksia, kun liikenteenharjoittaja voi huomioida suunnittelussa paremmin autokierro- ja työvuorot. Toisaalta kilpailua on voinut vähentää se, että tarjouksen laadinta ja hintatason arviointi on ollut työläämpää. Kannusteurakassa osa tuloista on matkustajamäärästä riippuvaista, minkä osa liikenteenharjoittajista on voinut kokea riskinä.

**Kouvolassa** osaan kohteista on saatu melko paljon tarjouksia, koska alueella on useampia pieniä liikenteenharjoittajia. Pienet liikenteenharjoittajat ovat tarjonneet kaikkiin aiemmin isolla liikenteenharjoittajalla olleisiin kohteisiin ja iso liikenteenharjoittaja on tarjonnut kaikkiin pienten liikenteenharjoittajien kohteisiin. Pienet liikenteenharjoittajat eivät ole kuitenkaan tarjonneet toisillaan aiemmin olleisiin kohteisiin. Kouvolassa liikenne kilpailutettiin käyttöoikeussopimusmallilla, jossa tilaaja on määritellyt aikataulut ja arvioinut lipputulot. Liikenteenharjoittaja saa lipputulot. Tilaaja maksaa summan, jonka liikenteenharjoittaja on esittänyt tarjouksessa korvauksena saamiensa lipputulojen lisäksi. Tarjousten hintatason arvioimiseksi ja vertailtavuuden vuoksi pitää laskea yhteen sekä nettokustannus että lipputulot. Tarjousten vertailua muihin kaupunkeihin vaikeuttaa kuitenkin se, ettei tilaaja ole laskenut liikenteen suoritteita. Tämän vuoksi vertailua ei ole tehty kaikista kohteista, vaan ainoastaan kohteesta 1. Hintatasoltaan kohde on samaa tasoa kuin Oulun kohteet eli hintataso on ollut keskimääräistä korkeampi. Hintatasoa ovat voineet nostaa korkea kaluston päästöpiesteytys, biopolttoaineen piesteytys sekä keskimääräistä alempi sallittu maksimi-ikä (12 vuotta). Hintatasoon on vaikuttanut alentavasti se, että liikennettä ei lähtökohtaisesti muuteta sopimuskauden aikana.

**Jyväskylän** liikennöinnin hintataso on valtakunnallisesti tarkasteltuna keskiluokkaa. Jyväskylän kilpailu oli keskisuurista kaupungeista ensimmäinen yli 50 auton kaupunkiseudulla käyty kilpailutus. Kilpailu päättyi yllätyksellisesti, kun alueen ulkopuolinen liikenteenharjoittaja, Onnibus, voitti lähes kaiken liikenteen itselleen alueella aiemmin liikennöineeltä Jyväskylän Liikenteeltä. Tuon tapahtuman voidaan arvella vaikuttaneen myös myöhempisiin tarjouskilpailuihin muun muassa Lahdessa ja Kuopiossa, joissa hintataso muotoutui Jyväskylää alhaisemmaksi. Voidaan ainakin spekuloida, että Onnibus toimi yllätysvoittonsa ansiosta eräänlaisena kilpailua kirittäneenä ”jäniksenä” tulevissa tarjouskilpailuissa.

Jyväskylässä hintatasoa on voinut nostaa se, että kohteet ovat olleet keskimäärin automäärältään suurempia kuin muissa keskisuurissa kaupungeissa. Tämä on voinut vähentää alueen pienten yritysten kiinnostusta osallistua kilpailuihin. Ruuhkaliikennettä on ollut jonkin verran enemmän kuin esimerkiksi Lahdessa. Vuosittaiset muutosrajat ovat olleet melko suuria. Lisäksi kahdessa suurimmassa kohteessa sopimuskauden aikaisten muutosten määrä on myös ollut varsin suuri. Pienten yritysten kannalta myös tarjouspyyntöasiakirjojen monimutkaisuus on voinut vähentää kiinnostusta. Tämä tosin on vaikuttanut yhtä lailla muillakin kaupunkiseuduilla pienten yritysten kiinnostukseen osallistua tarjouskilpailuihin.

**Joensuussa** liikenne on kilpailutettu kannusteurakkamallilla Kuopion tapaan. Kuopiosta poiketen Joensuussa oli tarjouspyynnössä esitetty esimerkinomaiset aikataulut ja autokierrot. Kohteet ovat hankintamallin vuoksi olleet varsin suuria. 38 auton liikenne oli jaettu kolmeen isoon kohteeseen, joihin saatiin 3–4 tarjousta/kohde. Erityisesti paikallisliikenteen kohteessa voittanut tarjous oli selvästi muita edullisempi. Myös kahdessa muussa kohteessa hintataso säilyi melko kohtuullisena. Kohteen 1 sopimuskausi oli hieman alle 5 vuotta, kun kahden muun kohteen sopimukset olivat lyhyitä, hieman alle 3 vuoden sopimuksia. Aiempi paikallisliikenteen liikenteenharjoittaja luopui kokonaan toiminnasta, eikä siis jättänyt tarjousta ja toinen alueen suurista liikenteenharjoittajista hävisi liikenteen. Alueen keskisuurella liikenteenharjoittajalla ei ollut aiemmin ollut siirtymäajan sopimuksia, mutta se voitti nyt tarjouskilpailussa suuren osa liikenteestä.

Hintatasoa Joensuussa on voinut alentaa se, että Kontiolahden kohdetta lukuun ottamatta ruuhkaliikenteen osuus on ollut kohtuullinen. Autoa kohden linjakilometrien ja linjatuntien määrä on myös melko suuri eli autoja käytetään tehokkaasti. Liikenteen muutosrajat sopimuskauden aikana ovat myös kohtuulliset. Kalustovaatimukset olivat erittäin alhaiset, keski-ikävaatimus on 11 vuotta ja maksimi-ikä 19 vuotta.

**HSL**-alueen kilpailutuksissa hintataso muodostui korkeaksi. Kilpailu toimi osin huonosti, koska Kirkkonummen pienkalustokohteeseen sekä Kirkkonummen ja Sipoon kohteisiin saatiin vain yksi tarjous. Kirkkonummen kohteen hintataso oli odotusten mukainen, mutta Sipoon kohteen hintataso ennakoitua korkeampi. Keravan kohteeseen saatiin kuusi tarjousta, joista neljä hyväksyttiin. Myös Keravan kohde on tilaajalle liikennöintikustannuksiltaan kallis.

HSL kilpailutti tämän liikenteen kysyntäkannustemallilla. Malli on yleisperiaatteeltaan vastaava kuin Kuopiossa ja Joensuussa käytettiin. Sopimusehdot ovat kuitenkin olleet monin paikoin kireämmät kuin Kuopiossa ja Joensuussa. Tarjouspyyntöasiakirjat ovat myös olleet joiltakin osin monimutkaisia. Tämä on saattanut vaikuttaa siihen, että kaksi tarjousta on hylätty Keravan kohteessa liikennöintisuunnitelman

puutteiden vuoksi. Korkeaan hintatasoon on löydettävissä joitain syitä: HSL:n kalustovaatimukset ovat tiukemmat kuin muilla kaupunkiseuduilla, kohteet ovat olleet automääriltään erittäin suuria, ruuhkaliikenteen osuus on suurempi kuin keskisuurissa kaupungeissa ja tarjouskilpailu on järjestetty melko myöhään. Keravalla ei ole myöskään liikenteenharjoittajilla ennestään varikkoa, minkä vuoksi siirtoajojen osuus on suurempi. Lisäksi HSL-alueella hintoihin vaikuttavat työehtosopimukset, joiden mukaiset palkkakustannukset ovat lähes 20 % korkeammat kuin muualla Suomessa.

**Hämeenlinnassa** liikenne kilpailutettiin reittipohjaisina käyttöoikeussopimuksina. Kaupunkiliikenteen kohteissa yksi liikenteenharjoittaja on tarjonnut kaikkiin kohteisiin ja kaksi muuta vain yhteen kohteeseen. Jos kohteet olisi kilpailutettu eri aikaan, olisi nyt aiemman liikenteensä hävinnyt liikenteenharjoittaja tarjonnut mahdollisesti myös muihin kohteisiin.

Maaseutumaisessa liikenteessä kohteet olivat erittäin pieniä ja sopimusajaltaan lyhyitä, koska alueella on siirtymäajan liikennöintisopimuksia vielä paljon jäljellä. Tämä vaikeutti houkuttelevien kilpailukohteiden muodostamista ja kilpailuttamista muutoinkin. Moniin kohteisiin tarjouksia saatiin vain yksi. Kilpailujen luonteiden vuoksi niitä ei ole vertailukelpoista verrata muihin kilpailuihin. Tulevaisuudessa siirtymäajan liikennöintisopimusten lakatessa Hämeenlinnassa on kuitenkin mahdollista kilpailuttaa liikennettä laajempina kokonaisuuksina.

**Pohjois-Pohjanmaan ELY** on kilpailuttanut liikenteen reittipohjaisina käyttöoikeussopimuksina. Kohteita on ollut kaikkiaan 40. Kohteet ovat kooltaan pieniä, sisältävät monin paikoin vain yksittäisiä lähtöjä ja sopimusajat ovat lyhyitä. Paikoin kilpailuihin on osallistunut useampia liikenteenharjoittajia. Hintataso on ollut joissain kohteista korkea, mihin osaltaan vaikuttaa vuorojen liikennöinti harvaan asutuilla alueilla etäällä yritysten toimipisteistä.

**Uudenmaan ELY** on kilpailuttanut Nurmijärven kohteen alueellisena käyttöoikeussopimuksena. Tarjouspyynnössä on esitetty vaadittu palvelutaso. Kohde on ollut automäärältään erittäin suuri, mutta toisaalta sopimusaika on melko lyhyt, 3 vuotta. Sopimuskauden alussa alkaa liikennöinti myös kehäradalla, mikä tuo epävarmuutta linja-autoliikenteen matkustajamääriin. Kohdetta tarjosi vain nykyinen liikenteenharjoittaja.

Myös Porvoon kohde kilpailutettiin alueellisena käyttöoikeussopimuksena. Ainoan tarjouskilpailussa saadun tarjouksen hintataso oli kuitenkin liian korkea ja hankinta keskeytettiin. Alueen liikenne päätettiin hoitaa markkinaehtoisesti.

**Kaakkois-Suomen ELY:n** osalta työssä on tarkasteltu Kotka–Hamina ja Lappeenranta–Imatra-välien liikennettä, jotka on kilpailutettu bruttomallilla. Kotkan ja Haminan välinen liikenne on jaettu kolmeksi kohteeksi siten, että arkipäivien liikenne on ollut kahdessa kohteessa ja viikonloppuliikenne omana kohteenaan. Hintatasoa nostaviksi tekijöiksi voidaan kilpailutuksissa tunnistaa lyhyet sopimuskaudet ja liikenteen jakaminen ehkä tarpeettoman pieniin osiin. Viikonloppuliikenteen kustannustasoa osaltaan nostaa myös se, että Lappeenrannan ja Imatran välistä liikennettä hoidetaan yhdellä autolla, mutta aikatauluissa ja autokierroissa ei ole huomioitu työehtosopimuksen mukaisia taukoja.

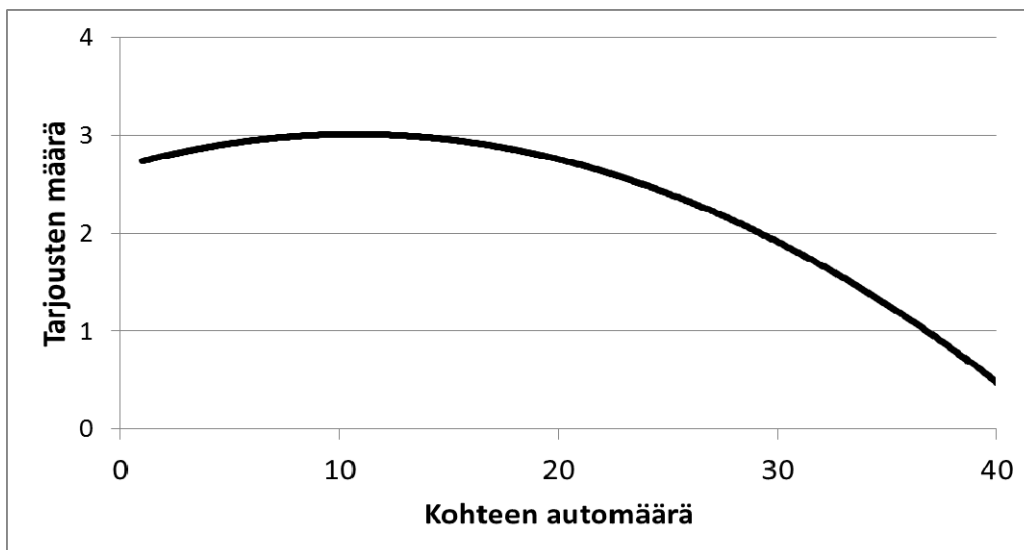
## 4.6 Kilpailukohteen koon vaikutus tarjousten määrään

Verrattaessa saatujen tarjousten määrää kohteen kokoon, voidaan havaita tarjouksia saadun eniten keskikokoisiin kohteisiin. Kaupunkiseuduilla pienimpiin ja suurimpiin kohteisiin on saatu hieman yli 2 tarjousta/kohde, kun keskisuuriin kohteisiin on tarjouksia tullut keskimäärin yli 3 tarjousta/kohde. Tarkastelluissa ELY-kilpailutuksessa keskisuurten ja suurten kohteiden lukumäärä on niin vähäinen, ettei tuloksista voida vetää luotettavia johtopäätöksiä.

Taulukko 5. Tarjousten määrä / kohde erikokoisissa kohteissa.

Kaupunkiseudut:				
Kohteen automäärä	1-2 autoa	3-8 autoa	9-15 autoa	yli 15 autoa
tarjousta/kohde	2,1	3,1	3,5	2,2
ELY:t				
Kohteen automäärä	1-2 autoa	3-8 autoa	9-15 autoa	yli 15 autoa
tarjousta/kohde	3,0	1,0	1,0	1,0

Kuvassa 29 on regressioanalyysin perusteella piirretty regressiokäyrä eli (polynominen) trendiviiva, joka havainnollistaa kohteen automäärän ja saatujen tarjousten määrän välistä yhteyttä. Kuvaaja on saatu syöttämällä Excel-tilukkolaskentaohjelmaan kaikkien tutkittavien kohteiden automäärät ja saatujen tarjousten määrät. Trendiviivan muodosta ei käy ilmi, että monessa pienessä kohteessa on ollut varsin vilkastakin tarjoustoimintaa, koska aktiivisten kohteiden vastapainona on useassa 1–2 auton kohteessa saatu hyvin vähän tarjouksia. Näin pienten kohteiden keskimääräinen tarjousten määrä/kohde on jäänyt hieman keskisuuria kohteita alemmalle tasolle.



Kuva 29. Trendiviiva kohteen automäärän ja tarjousten määrän välisestä yhteydestä

Myös taulukko 6 liittyy kilpailukohteen kokoon ja saatujen tarjousten määrään. Yleistäen voidaan todeta, että kohteet, joissa voittavan tarjouksen kokonaishinta on ollut suuri, ovat olleet myös kooltaan suuria kilpailukohteita ja päinvastoin. Taulukosta havaitaan kuitenkin, että vain yhden tarjouksen saaneissa kaupunkikohteissa hintojen keskiarvo on ollut verraten korkea, yli 4 miljoonaa euroa. Johtopäätös on, että automäärältään suuret kilpailukohteet rajoittavat vahvasti tarjouskilpailuun osallistuvien liikenteenharjoittajien määrää ja niihin saadaan siten yleensä vähän tarjouksia. Tämä kilpailun puute taas nostaa tarjousten hintatasoa.

*Taulukko 6. Brutto- ja kysyntäkannustemallisten tarjouskilpailujen kokonaishintojen hintakeskiarvot jaoteltuna saatujen tarjousten määrän mukaan.*

Tarjousten hintakeskiarvot	1 tarjous	2 tarjousta	3 tarjousta	4 tarjousta	5 tarjousta	6 tarjousta	7 tarjousta
Kaupungit	4 219 779 €	1 977 828 €	2 102 196 €	1 859 859 €	1 600 150 €	446 379 €	2 511 739 €
ELY:t:	3 433 333 €	474 599 €	-	-	-	-	-

## 5 Haastattelut

Tutkimuksen haastatteluosiossa haastateltiin 14 toimivaltaista viranomaista, 23 liikenteenharjoittajaa, 3 kalustovalmistajaa sekä Linja-autoliiton edustajia. Haastatteluilla pyrittiin syventämään kyselytutkimuksella kerättyjä näkemyksiä ja kokemuksia kilpailutuksesta. Päävastuu haastatteluista oli Niilo Järviluomalla, mutta useimpiin haastatteluihin osallistui myös Jukka Kallio. Muutamissa haastatteluissa olivat mukana myös Simo Airaksinen ja Antti Kataja. Haastattelut kestivät 1–2 tuntia ja ne tehtiin kahta poikkeusta ja yhtä puhelinhaastattelua lukuun ottamatta haastateltavien toimitiloissa.

Toimivaltaisilta viranomaisilta haastatteluihin osallistuivat joukkoliikenteen vastuuhenkilö(t) ja joissain tapauksissa myös muita tarjouskilpailujen valmisteluun osallistuneita henkilöitä. Liikenteenharjoittajien haastatteluihin osallistui yrityksen ylin johto sekä usein myös tarjousten pääasialliset valmistelijat. Kalustovalmistajista haastateltiin johtajia, jotka vastaavat bussien myynnistä Suomessa. Haastateltaville lähetettiin haastattelun asialista etukäteen.

### 5.1 Kaupunkiseutujen toimivaltaiset viranomaiset

Haastateltavat kaupunkiseudut olivat HSL, Turku, Tampere, Oulu, Kuopio, Jyväskylä, Lahti, Joensuu, Lappeenranta, Kouvola ja Hämeenlinna. Helsingin seudulla toiminnasta vastaa kuntayhtymä (Helsingin seudun liikenne, HSL). Kouvolan ja Lappeenrannan toiminta-alue on kyseessä oleva kaupunki. Muilla seuduilla useamman kunnan alueen joukkoliikenne hoidetaan isäntäkuntamallilla. Lähes kaikki joukkoliikenteen kunnalliset viranomaiset toivat esiin, että viranomaisen henkilöresurssit ovat liian vähäiset lisääntyneeseen työmäärään nähden.

#### 5.1.1 Joukkoliikenteen kilpailuttaminen 2013–2014

Periaatepäätökset liikenteen hoitamisesta palvelusopimusasetuksen mukaisesti tehtiin suurimmaksi osaksi hyvissä ajoin, jotta liikenteen kilpailutus voitiin järjestää. Monilla kaupunkiseuduilla liikennettä hoitaneet yritykset jättivät kuitenkin tämän jälkeen reittiliikennehakemukset, jolloin joukkoliikenne olisi ollut ainakin pääosin markkinaehtoista. Koska lainvoimainen päätös joukkoliikenteen järjestämisestä asetuksen edellyttämällä tavalla oli jo olemassa, ei reittiliikennelupahakemuksia hyväksytty millään näistä seuduista. Lupahakemusten käsittelyprosessi viivästytti kuitenkin tarjouskilpailujen aloitusta.

Eri paikkakunnilla sovellettiin erityyppisiä palvelujen hankintasopimusmalleja: Turussa, Tampereella, Jyväskylässä, Oulussa ja Lappeenrannassa käytettiin bruttosopimusmallia. Kuopiossa ja Joensuussa sovellettiin kysyntäkannustemallia, jossa sopimuksen ensimmäisenä vuotena käytetään bruttomallin korvauserustetta, jonka jälkeen korvauserusteena käytetään myös matkustajamäärään perustuvaa kysyntäkannustetta. HSL:ssä on aiemmin käytetty bruttosopimuksia, mutta Kirkkonummen, Sipoon ja Keravan liikenteet kilpailutettiin kysyntäkannustemallilla. Reittipohjaisia käyttöoikeussopimuksia käytettiin Kouvolassa ja Hämeenlinnassa. Lahdessa pääosa



kilpailutuksista käytiin bruttosopimusmallilla, mutta yhdellä linjalla sovellettiin käyttöoikeussopimusmallia.

### **5.1.2 Kilpailuttamisen valmisteluprosessi ja päätöksenteko**

Useilla seuduilla kilpailuttamiseen valmistautuminen alkoi vuosina 2011–2012 palvelutasomäärittelyillä ja seudun joukkoliikennesuunnitelman laadinnalla. Seuduittain päädyttiin erilaisiin ratkaisuihin sen suhteen, muutetaanko linjastoa perusteellisemmin vai lähdetäänkö palveluja hankkimaan pitkälti aiemman linjaston pohjalta.

Kilpailuttamisen yhteydessä linjastoihin tehtiin kesällä 2014 muutoksia Oulussa, Kuopiossa, Lahdessa ja Joensuussa. Lisäksi pääkaupunkiseudulla Kirkkonummen ja Sipoon kohteissa tehtiin huomattavia muutoksia linjastoon ja palvelutasoon. Hämeenlinnassa siirtymäajan liikennöintisopimuksista vain osa oli päättymässä vuonna 2014, minkä takia liikenteenharjoittajien kanssa neuvoteltiin sopimukset liikennepalvelujen hankinnasta uudistetun suunnitelman pohjalta. Samalla liikenteenharjoittajat olisivat suostuneet päättämään siirtymäajan sopimukset kesällä 2014. Tämä ratkaisu kuitenkin hylättiin valtionavun menetyksen pelossa ja päädyttiin tilanteeseen, jossa kilpailutettiin vain vuonna 2014 päättyvien sopimusten mukainen liikenne eikä linjastouudistusta vielä tehty.

Kilpailuttamisen valmistelu tehtiin useilla paikkakunnilla Paikallisliikenneliiton johdolla valmisteltujen kilpailuttamisasiakirjojen pohjalta. Kalustovaatimuksissa päädyttiin erilaisiin ratkaisuihin, joskin uuden kaluston vaatimukset olivat Helsingin seutua, Tamperetta ja Turkuu lukuun ottamatta pääosin samanlaisia. Paikallisliikenneliitto, Liikennevirasto ja viranomaiset tekivät yhteistyötä muun muassa seutuliikenteen kalustomäärittelyjen yhtenäistämiseksi. Monet kaupunkiseudut edellyttivät kuitenkin omaa ilmettä bussikalustoon.

Toimivaltaiset viranomaiset valmistelivat tarjousasiakirjat yhteisesti valmisteltujen asiakirjojen pohjalta. Kunnalliset ja seudulliset joukkoliikennejaostot tai -lautakunnat hyväksyivät tarjousasiakirjat ja tekivät hankintaa koskevat päätökset. Valtakunnallisen lippu- ja maksujärjestelmän viivästymisen takia sopimuskauden alkuvaiheisiin neuvoteltiin syksyllä 2013 väliaikaiset ratkaisut, mikä useissa keskisuurissa kaupungeissa viivästytti kilpailuttamisen aikataulua. 1.7.2014 alkavaa liikennettä koskevat hankintapäätökset tehtiin pääosin marraskuussa ja joulukuussa 2013. Joissakin tapauksissa päätöksenteko siirtyi lähemmäksi liikenteen aloitusta. Hankintapäätösten tekeminen sujui kuitenkin yleisesti ottaen kitkattomasti.

Isäntäkunnan ulkopuolisten kuntien virkamiehet osallistuivat useilla paikkakunnilla liikenteen suunnitteluun tai sen ohjaukseen. Myös tarjousasiakirjojen valmistelussa kuultiin kuntien virkamiehiä. Liikenteenharjoittajia kuultiin sekä suunnitelmien että tarjousasiakirjojen valmistelun yhteydessä. Tarjouskilpailujen aikana liikenteenharjoittajien kuuleminen ei ole sallittua, mutta virallinen kysymysten esittäminen on mahdollista tarjousasiakirjoissa määritellyllä tavalla. Kysymyksiä tulikin runsaasti ja niihin vastattiin.

### **5.1.3 Kilpailuttamisen onnistuminen**

Toimivaltaisten viranomaisten mukaan kilpailuttamiset onnistuivat pääosin hyvin: Hintataso vastasi yleensä odotuksia tai oli jopa odotuksia alhaisempi. Tarjouksia saatiin kaikkiin kohteisiin ja tarjouksia oli pääosin enemmän kuin yksi. Valituksia tuli vähän.

Epäonnistumisiakin koettiin: HSL:n isoihin Kirkkonummen ja Sipoon tarjouskilpailuihin saatiin vain yksi tarjous, samoin useisiin Hämeenlinnan kohteisiin. Monilla seuduilla saatiin vain kaksi tarjousta, mitä ei voida pitää hyvänä.

Hintataso ylitti odotukset ainakin Oulussa, jossa yhdeksi syyksi epäiltiin odotettavissa olevia suuria liikenteen supistuksia (muutosrajat Oulussa olivat muita kaupunkeja suuremmat). Muutamilla paikkakunnilla syntyi liikenteen koordinaatio-ongelmia siitä, että ELY-keskukset kilpailuttivat seutu- ja maaseutulinjoja myöhemmin kuin kunnalliset viranomaiset tai määrärahojen vähyiden vuoksi jättivät kilpailuttamatta niitä.. Tämän seurauksena syntyi puutteita palvelutasoon.

Kilpailutuksista on tehty muutamia oikaisuvaatimuksia ja markkinaoikeudelle osoitettuja valituksia. Valitukset eivät kuitenkaan ole johtaneet liikennöinnin aloituksen vaarantumiseen, koska markkinaoikeudesta on saatu suhteellisen nopeasti päätöksiä tai liikenne on käynnistetty väliaikaisilla sopimuksilla. Ainakin yksi valitus on edelleen Korkeimmassa hallinto-oikeudessa, jonka vuoksi liikenne on käynnistetty väliaikaisella sopimuksella.

#### **5.1.4 Liikenteen aloituksen onnistuminen**

Paikkakunnilla, joilla tehtiin suuria linjastomuutoksia, saatiin runsaasti negatiivista matkustajapalautetta. Suurin osa palautteesta tuli linjaston ja aikataulujen muutoksista sekä aikatauluinformaatiosta, joka siirtyi viranomaisen vastuulle. Muutamilla linjoilla myös ajoajat aiheuttivat ongelmia. Viiveajan maksujärjestelmän aiheuttamat muutostyöt venyivät viime hetkille. Lipunmyynnin katkoksia ei kuitenkaan tullut. Liikenteenharjoittajat ja maksujärjestelmätoimittajat saivat ongelmat ratkaistua.

Liikenteen aloitusvaiheessa ei ole ilmennyt suuria liikenteen tilaajan ja liikenteenharjoittajien välisiä erimielisyyksiä. Ilmenneet ongelmat on kyetty ratkaisemaan hyvässä yhteisymmärryksessä. Operatiivinen yhteistyö on liikenteen aloituksen yhteydessä ollut lähes päivittäistä. Jatkossa operatiivinen yhteistyö tulee olemaan säännöllistä ja johtotason yhteistyötä on monin paikoin suunnitteilla.

#### **5.1.5 Tulevat kilpailuttamiset**

Liikenteen kilpailuttaminen ja liikenteen aloitus on vienyt tilaajaorganisaatioiden ajan, eikä mahdollisia muutoksia kilpailuttamisperiaatteisiin ole vielä ehditty pohtia. Ennen kuin päätöksiä mahdollisista muutoksista tehdään, halutaan erilaisista hankintamalleista saada kokemuksia. Tässä vaiheessa bruttosopimusten koetaan kaipaavan nykyistä enemmän kannusteita. Useat viranomaiset ovat pohtineet myös mahdollista varikkojen tai varikkotonttien järjestämistä. Konkreettisia suunnitelmia on vielä vähän.

Pääosa toimivaltaisista viranomaisista piti nykyisiä toiminta-alueitaan sopivan kokoisina. Ainakin pääkaupunkiseudulla ja Turussa alue voisi jatkossa kuitenkin olla laajempi. Monet viranomaiset toivoivat toiminnan laajentuvan koskemaan myös muita kunnan tai kuntayhtymien järjestämiä kuljetuksia. Tämä vaatisi tosin lisää henkilöresursseja. Kunnallisten joukkoliikenneviranomaisten ja ELY-keskusten yhteistyön toivottiin sujuvan jatkossa nykyistä paremmin.

## 5.2 ELY-keskusten toimivaltaiset viranomaiset

Työssä haastateltiin Uudenmaan, Kaakkois-Suomen ja Pohjois-Pohjanmaan ELY-keskusten edustajia. Uudenmaan ELY-keskuksen haastattelun pääpaino oli alueellisissa käyttöoikeussopimuksissa (Nurmijärven joukkoliikenne), Kaakkois-Suomen ELY-keskuksen bruttosopimuksissa ja Pohjois-Pohjanmaan ELY-keskuksen haastattelun pääpaino oli reittipohjaisissa käyttöoikeussopimuksissa.

Kaikkien kolmen ELY-keskuksen joukkoliikenteessä on vielä voimassa runsaasti siirtymäajan sopimuksia, jotka tulevat päättymään eri aikoina. Haastateltavien käsitys oli, että vain osa näistä linjoista tullaan jatkossa hoitamaan markkinaehtoisesti. Ostoliikennetarve siis kasvaa ja huolena on, ettei ELY-keskuksilla ole riittäviä määrärahoja palvelutason kannalta välttämättömiin ostoihin. ELY-keskusten joukkoliikenteen henkilöresursseja pidettiin myös riittämättöminä työmäärän kasvaessa. Ongelmaksi koettiin myös se, että kunnallisten joukkoliikenteen toimivaltaisten viranomaisten alueiden laajentuessa ja niiden aloitettua liikenteen hankinnat, ELY-keskusten linjasto on pirstaloitunut.

### 5.2.1 Joukkoliikenteen kilpailuttaminen 2013–2014

Uudenmaan ELY-keskus pohti Nurmijärven liikenteen järjestämistapaa pitkään Nurmijärven kanssa. Valmisteluihin osallistui myös HSL, jonka alueeseen liikenne liittyy. Lopputuloksena päädyttiin alueelliseen käyttöoikeussopimusmalliin. Kaakkois-Suomessa päätettiin soveltaa PSA:ta, jos seutulippumatkustajia on riittävästi. Useilla linjoilla päädyttiin käyttämään bruttosopimusmallia. Pohjois-Pohjanmaalla päätettiin soveltaa aiemminkin käytettyjä reittipohjaisia käyttöoikeussopimuksia

Kilpailuttamisen valmistelussa on tehty tiivistä yhteistyötä kuntien kanssa. Liikenteenharjoittajien kuuleminen on ollut vähäisempää, mutta informaatiotilaisuuksia liikenteenharjoittajille on kuitenkin järjestetty.

### 5.2.2 Kilpailuttamisen onnistuminen

Nurmijärven kilpailuttaminen onnistui huonosti, sillä siihen saatiin vain yksi tarjous, joka tuli aiemmalta liikenteenharjoittajalta. Lisäksi tarjouksen hintataso oli odotettua korkeampi.

Moni liikenteenharjoittaja oli alkujaan kiinnostunut Nurmijärven kohteesta, mutta päätti lopulta jättää tarjoamatta. Informaatiotilaisuuteen osallistui 30–40 liikenteenharjoittajaa. Haastateltavat pitivät tarjousten vähäisyyden syinä sitä, että kohde oli laaja ja lähtötiedot epätarkkoja, jolloin tarjouslaskenta oli vaikeaa. Myös Kehäradan käyttöönoton aiheuttamat riskit saattoivat vaikuttaa tarjoajien vähäisyyteen ja odotettua korkeampaan hintatasoon. ELY-keskuksen määrärahojen niukkuuden takia Nurmijärvi joutuu maksamaan korvauksesta valtaosan, vaikka alun perin kustannusjaoksi oli ajateltu 50 % / 50 %.

Myös Porvoon liikenteestä järjestettiin tarjouskilpailu, jossa korvausperusteena oli nousun hinta. Tarjouksia saatiin vain yksi, ja sen hintatasoa pidettiin liian korkeana, minkä takia tarjouskilpailu keskeytettiin ja liikenne hoidetaan markkinaehtoisesti.

Pornaisten ja Siuntion liikenne kilpailutettiin yhteisesti HSL:n kanssa ja yhteistyö sujui hyvin. Myös palaute näistä on ollut positiivista.

Uudenmaan ELY-keskuksessa on todettu, että sopivat paketit reittipohjaisilla käyttöoikeussopimuksilla kilpailutettuina johtavat toimivaan kilpailuun. Haastateltavien mukaan liikenteenharjoittajalla tulee olla riittävästi vapauksia liikenteen järjestämisessä.

Kaakkois-Suomen kahteen bruttosopimuskohteeseen (Kotka–Hamina ja Lappeenranta–Imatra) saatiin kaksi tarjousta isoilta liikenteenharjoittajilta. Hintataso vastasi odotuksia, mutta tarvittava lisäkalusto nosti kustannuksia. Sopimukset ovat lyhyitä, 1- tai 2-vuotisia. Kaakkois-Suomessa kokeiltiin myös alueellisen ja reittipohjaisen käyttöoikeussopimuksen välimuotoa (Savitaipale–Lemi), mutta hankinta keskeytettiin korkean hintatason takia. Liikenne hankittiin pienimuotoisena. Tarjoajien vähäisyyden syiksi arveltiin tarjousasiakirjojen vaikeaselkoisuus erityisesti pienille liikenteenharjoittajille. Myös lyhyet sopimusajat ja eräissä kohteissa tavanomaista korkeammat kalustovaatimukset saattoivat estää tarjouksen jättämisen. Myös Kaakkois-Suomessa kunnat osallistuvat kustannuksiin.

Pohjois-Pohjanmaalla kilpailuttaminen onnistui kohtalaisen hyvin. Yksittäisiä vuoroja koskevia kilpailukohteita lukuun ottamatta tarjouksia on saatu riittävästi. Esimerkiksi Kuusamossa kilpailu on ollut paikoin tiukkaakin. Hintataso on pääosin ollut odotettu tai jopa odotettua alhaisempi. Joissain kohteissa hintataso olisi ollut odotettua korkeampi, mutta viranomaisen mukaan hinnat on saatu kohtuullisemmiksi neuvottelemalla.

### **5.2.3 Liikenteen aloituksen onnistuminen**

Nurmijärven kilpailutettu liikenne alkaa 1.1.2015, eikä liikenteestä ole vielä saatu kokemuksia. Kaakkois-Suomessa on ollut tyytymättömyyttä välin Lappeenranta–Imatra -liikenteeseen, mikä johtunee pääosin siitä, että maaseutuliikenteeseen jäi palvelutasopuutteita. Lisäksi on ollut erimielisyyttä siitä, hankkiiko koulumatkaliikenteen kaupunki vai ELY-keskus. Pohjois-Pohjanmaalla ei liikenteiden aloituksessa ole ollut merkittäviä ongelmia, koska entiset liikenteenharjoittajat ovat suurimmaksi osaksi voittaneet liikenteen.

Kaikissa kolmessa ELY-keskuksessa ollaan kehittämässä yhteistyötä liikenteenharjoittajien kanssa. Pohjois-Pohjanmaalla on viime aikoina panostettu aiempaa enemmän liikenteenhoidon valvontaan.

### **5.2.4 Tulevat kilpailutukset**

Uudenmaan ELY-keskuksen alueella on lähivuosina päättymässä runsaasti siirtymäajan sopimuksia. Esimerkiksi Tuusulan liikenne ja Kehäradan liityntäliikenne ovat kilpailussa. ELY-keskusten budjettikäytännön takia bruttosopimukset ovat hankalia, mutta linjoilla joilla on odotettavissa muutoksia, ne ovat perusteltuja.

Haastateltavat arvelivat, että saataisiin paremmin kilpailua, jos sopimusajat olisivat nykyistä pidempiä. Kilpailukohteiden tulisi myös olla riittävän pieniä, jotta pienetkin yritykset voivat tarjota. Monissa kohteissa riittäisi iso taksikin. ELY-keskusten sopimuksissa on yleensä vähän kannusteita. Jatkossa niitä tulisi ELY-keskusten mielestä kehittää.

ELY-keskusten ongelmana tulee jatkossa olemaan rahoituksen epävarmuus ja henkilöresurssien niukkuus. Yhteistyö kuntien kanssa tulee olemaan tiivistä.

## 5.3 Liikenteenharjoittajat

Haastateltavat yritykset valittiin siten, että niiden joukossa oli erikokoisia yrityksiä (suuria, keskisuuria ja pieniä) sekä viime aikojen kilpailutuksissa hyvin ja huonosti menestyneitä yrityksiä. Jaottelu erikokoisiin yrityksiin tehtiin, kuten luvussa 3.2 (kysely liikenteenharjoittajille), yritysten linja-automäärien mukaan. Haastateltavat yritykset kokoluokittain olivat: (kokoluokka ennen vuoden 2013–2014 kilpailutuksia)

- Suuret: Koiviston Auto Oy, Savonlinja Oy, Länsilinjat Oy, Nobina Finland Oy, Veolia Finland Oy, Pohjolan Liikenne Oy, Turun Linja-autoilijain Oy, Pohjolan Matka Oy
- Keskisuuret: Savo-Karjalan Linja Oy, Nurmijärven Linja Oy, V. Alamäki Oy, Pekolan Liikenne Oy
- Pienet: Vekka Liikenne Oy, Valkeakosken Liikenne Oy, S&P Lehtonen Ky, Kylmäsen Liikenne Oy, Oubus Oy, E.Ahonen Ky (puhelinhaastattelu) ja Onnibus Oy

Lisäksi Koiviston Auto -konsernista ja Savonlinja-konsernista haastateltiin konsernitason lisäksi seuraavia tytäryhtiöitä: Kuopion Liikenne Oy, Jyväskylän Liikenne Oy, Koskilinjat Oy, Linja-Karjala Oy.

Lähes kaikki yritykset, joilta pyydettiin haastattelua, suostuivat siihen.

### 5.3.1 Yleistä haastatteluista ja yritysten toiminnasta

Liikenteenharjoittajat olivat valmistautuneet haastatteluihin hyvin ja niistä saatiin varsin kattava liikenteenharjoittajakentän näkemys viime aikojen joukkoliikennepalvelujen kilpailuttamisista ja kilpailuttamisen kehittämistarpeista. Haastattelut sovittiin pidettävän luottamuksellisina siten, että tehtävät muistiot jäävät vain selvityksen tekijöiden käyttöön. Haastattelujen luottamuksellisuuden takia tähän raporttiin onkin kuvattu haastattelujen sisältöä vain yleisellä tasolla siten, etteivät yksittäisen liikenteenharjoittajan mielipiteet tule tunnistettavasti esille. Näin saatiin kattavampaa tietoa myös liikenteenharjoittajien strategioista, jatkosuunnitelmista ja kilpailutusten epäkohdista. Selvityksessä on kuitenkin hyödynnetty myös sellainen tieto, jota ei ole voitu raportoida.

Haastateltavien joukossa oli muutama suuri liikenteenharjoittaja, joilla sopimusliikenne muodostaa koko liikenteen tai merkittävän osan liikenteestä (Nobina, Veolia, TLO) sekä muutama suuri valtakunnallinen liikenteenharjoittaja, joilla on monenlaista liikennettä eri alueilla (Koiviston Auto -konserni, Pohjolan Liikenne, Savonlinja-konserni, Länsilinjat, Pohjolan Matka). Lisäksi haastateltiin monia keskisuuria ja pienehköjä yrityksiä, joilla on monenlaista liikennettä, mutta joiden liikenne sijoittuu pääosin vain yhdelle alueelle.

Liikenteenharjoittajien koon lisäksi haastateltavat liikenteenharjoittajat poikkesivat toisistaan sen suhteen, miten paljon muuta kuin ostoliikennettä liikenteenharjoittajalla on (siirtymäajan sopimusliikenne, markkinaehtoinen linjaliikenne, tilausajoliikenne, koulukuljetukset ja muut erityiskuljetukset).

Helsingin seudun haastateltuja yrityksiä lukuun ottamatta siirtymäajan sopimuksilla oli ennen 1.7.2014 hyvin suuri merkitys liiketoimintaan ja kannattavuuteen. Vaikka siirtymäajan sopimusten merkitys oleellisesti pieneni kesällä 2014, on niillä vielä melko suuri merkitys monille liikenteenharjoittajista ainakin vuoteen 2017 saakka.

Suurten muutosten takia monilla yrityksillä tulevaisuuden näkymät ovat melko sumeita ja vaikeasti ennakoitavia. Liikenteensä säilyttäneiden ja etenkin sitä lisänneiden osalta keskitytään nykyisen liikenteen moitteettomaan hoitamiseen. Pää tavoite on, että seuraavilla kilpailukierroksilla menestyään ainakin nykyisillä omilla liikennealueilla. Koska tarjouskilpailuja oli samaan aikaan käynnissä useilla paikkakunnilla, ei tällä kierroksella juuri lähdetty tavoittelemaan liikennettä varsinaisen toiminta-alueen ulkopuolelta. Jatkossa tilanne saattaa muuttua. Liikennettä menettäneistä usea yritys pyrkii korvaamaan liikenteen menetykset lisäämällä muuta liikennettä muun muassa osallistumalla aiempaa aktiivisemmin muihin alueensa kilpailutuksiin ja hoitamalla alihankintana voittaneiden yritysten liikennettä. Lisäksi olemassa olevia varikkoja on hyödynnetty muun muassa vuokraamalla tiloja muille ja myymällä korjaamopalveluja.

Pelkistäen voidaan todeta, että liikennettä kilpailuttamisissa voittaneilla yrityksillä on valoisimmat odotukset jatkosta, kun taas liikennettä menettäneet ovat käymässä selviytymistaistelua toiminnan supistumisen ja tulojen vähenemisen takia.

### 5.3.2 Liikenteen kilpailuttaminen 2013–2014

Lähes kaikki haastateltavat yhtiöt olivat osallistuneet niiden linjojen kilpailuttamiseen, joita ne aiemmin hoitivat. Yksi haastateltu yhtiö ei osallistunut oman liikenteensä kilpailutukseen, koska katsoi kohteen olevan liian suuren yhtiön kokoon nähden. Lisäksi ainakin yksi yhtiö, jota ei nyt haastateltu, ei osallistunut omankaan liikenteensä kilpailutukseen, vaan lopetti toimintansa.

Moni keskisuuri ja lähes kaikki suuret yritykset osallistuivat aiemman oman liikenteensä lisäksi myös muihin toiminta-alueensa kilpailutuksiin. Lähinnä suuret yritykset harkitsivat vakavasti myös alueensa ulkopuolisiin kohteisiin osallistumista. Aika vähän tällaisia tarjouksia kuitenkin lopulta jätettiin. Parhaiten tässä suhteessa tarjoajia houkutteli Lahti, jossa ulkopuolelta tulleet tarjoukset eivät kuitenkaan johtaneet voittoihin.

Tärkeimmät syyt kilpailuun osallistumiselle olivat:

- Kyse oli yrityksen itse aiemmin harjoittamasta liikenteestä
- Liikenne sopii hyvin yhtiön muuhun liikenteeseen
- Kohteen koko oli sopiva yritykselle
  - isot yhtiöt: suuret kohteet houkuttelevat varsinkin toiminta-alueen ulkopuolelle paremmin
  - pienet yhtiöt: pienet kohteet houkuttelevat paremmin
- Liikenne on hyvin hoidettavissa olemassa olevilta tai mahdollisilta uusilta varikoilta
- Liikenne sopii hyvin yhtiön kalustolinjauksiin
- Sopimusajat ovat riittävän pitkiä
  - pituusvaatimus riippuu siitä, miten paljon kalustoa joudutaan uusimaan

Tärkeimmät syyt osallistumattomuudelle olivat:

- Liian monimutkaiset ja vaikeaselkoiset tarjousasiakirjat
- Vaativat kalustovaatimukset
- Varikkojen saatavuus kyseenalaista tai kallista
- Huonot mahdollisuudet menestyä, jos alueen nykyinen liikenteenharjoittaja koetaan liian vahvaksi kilpailijaksi tai ei haluta pyrkiä toisten aiemmin hoitamille alueille
- Epätarkat lähtötiedot
  - erityisesti käyttöoikeussopimuksissa
- Epäselvyydet toteutettavista lippu- ja maksujärjestelmistä
- Liian harvoin tehtävät indeksitarkistukset
- Liian suuret taloudelliset riskit
- Rahoituksen saannin vaikeus

Jotta liikenteenharjoittaja voisi osallistua oman toiminta-alueensa ulkopuoliseen kilpailutukseen, tulisi kohteen olla riittävän suuri, sopimuskauden riittävän pitkä ja kalustovaatimusten kohtuullisia ja yhtenäisiä koko Suomessa. Käyttöoikeussopimuksissa ja kysyntäkannusteeseen perustuvissa sopimuksissa matkustajamäärätietojen tulisi olla luotettavia. Lisäksi varikkojen saatavuus tulisi olla varmistettu. Paria poikkeusta lukuun ottamatta ei kuitenkaan haluttu tilaajan järjestävän varikkoa, vaan se haluttiin järjestää itse. Lisäksi kilpailua edistäisi se, että kilpailutukset olisi koko maassa rytmitetty siten, että kilpailuja tulee tasaiseen tahtiin eri puolilla maata.

### 5.3.3 Kilpailuttamisen onnistuminen

Yleisesti liikenteenharjoittajat pitivät tarjousprosesseja onnistuneina: luonnollisista syistä varsinkin tarjouskilpailuissa menestyneet yritykset pitivät kilpailuttamista hyvin onnistuneina, sen sijaan huonosti menestyneet näkivät enemmän epäkohtia. Muutamat liikenteenharjoittajat olivat hyvin kriittisiä kilpailun toteuttamisesta. Bruttomallilla kilpailutettujen kohteiden kilpailutuksia pidettiin yleensä hyvin onnistuneina.

Alueellisten käyttöoikeussopimuskohteiden kilpailuttamista pidettiin epäonnistuneina, samoin kuin osaa niistä Helsingin seudun kilpailuttamisista, joissa liikennöintikorvaus perustuu sekä kiinteään korvausosaan, että matkustajamäärän mukaan maksettavaan kysyntäkannusteeseen. Kuopion, Joensuun ja Keravan vastaavalla periaatteella käytyjä kilpailutuksia pidettiin sen sijaan onnistuneempina.

Suurimpina epäkohtina pidettiin:

- Tarjousasiakirjojen vaikeaselkoisuus
  - asiakirjat poikkesivat toisistaan myös alueittain
- Epäluotettavat lähtötiedot erityisesti ajoaikojen osalta
- Käyttöoikeussopimusten tarjouspyyntöjen epätarkat matkustajamäärätiedot
- Liian lyhyet tarjousajat
- Liian lyhyt kilpailun ratkeamisen ja liikenteen aloituksen välinen valmistautumisaika (erityisesti ELY-liikenteessä)
- Epäselvät tai ylimalkaiset vastaukset esitettyihin kysymyksiin
  - kysymyksissä esitettyjä virheellisyyksiä esim. ajoajoissa jätettiin usein korjaamatta
- Liian tiukat kalustovaatimukset
- Liian suuret liikenteen muutosrajat

### 5.3.4 Liikenteen aloituksen onnistuminen

Liikenteen aloitus on onnistunut pääosin hyvin, mutta vaikeuksiakin on ollut. Onnistumiseen vaikutti merkittävästi se, että monilla kaupunkiseuduilla tehtiin samaan aikaan tuntevia muutoksia linjoihin. Varsinkin heilurilinjojen päiden vaihtaminen vaikutti monen matkustajan matkoihin. Koska yleensä vain palvelutason huonontumisista annetaan palautetta, niin linjastomuutoksista johtuvaa negatiivista palautetta tuli liikenteenharjoittajien mukaan monilla seuduilla runsaasti.

Useilla paikkakunnilla oli ongelmia ajoajoissa, kun suunnitellut aikataulut osoittautuivat joillakin linjoilla liian optimistisiksi. Myös tilaajan vastuulle siirtyneessä aikatauluinformaatiossa ja samaan aikaan tapahtuneissa maksujärjestelmämuutoksissa oli ongelmia. Silloin kun liikennettä ei muutettu, sujui liikenteen aloitus pääsääntöisesti hyvin, varsinkin jos liikenteenharjoittaja ei vaihtunut. Uusilla liikenteenharjoittajilla oli enemmän liikenteen käynnistysongelmia. Ne pystyttiin yleensä melko nopeasti korjaamaan.

Suuria tilaajan ja liikenteenharjoittajan välisiä erimielisyyksiä ei ole toistaiseksi esiintynyt. Ongelmatilanteet on kyetty ratkaisemaan pääsääntöisesti hyvässä yhteistyössä ja kohtuullisen nopeasti. Jotkut kilpailuissa huonosti menestyneet yritykset arvostelivat kuitenkin sitä, että tilaajat ovat tehneet voittaneita liikenteenharjoittajia suosineita muutoksia liikennettä käynnistettäessä, ja että jotkut tilaajat ovat ottaneet vastuulleen tehtäviä, jotka heidän mielestään olisivat kuuluneet liikenteenharjoittajille.

Yhteistyö tilaajan kanssa on alkanut hyvässä hengessä, vaikka se monin paikoin hakeekin vielä vakiintuneita muotoja. Päivittäinen tai viikoittainen yhteistyö operatiivisella tasolla on sujunut hyvin. Johtotason yhteistyö tilaajan ja liikenteenharjoittajan välillä on paikoin alkanut ja liikenteenharjoittajat toivovat sen vakiintumista siten, että myös päättäjät osallistuisivat siihen.

### 5.3.5 Liikenteenharjoittajien ehdotukset kilpailuttamisen kehittämiseksi

#### Sopimusmalli

Lähes kaikki haastateltavat liikenteenharjoittajat pitivät bruttomallia parhaana mallina ainakin kilpailuttamisen alkuvaiheessa. Bruttomallia toivottiin kuitenkin kehitettävän siten, että siinä olisi nykyistä enemmän kannustimia/bonuksia: erityisesti kaivattiin matkustajamääriin pohjautuvia kannusteita. Toisaalta tuotiin myös esille se ongelma, että liikenteenharjoittajan vaikutusmahdollisuudet matkamäärien kasvattamiseen ovat rajalliset.

Alueelliset käyttöoikeussopimukset koettiin erittäin vaativiksi ja ne sopivat vain suuriin kohteisiin. Tällöin vain isot yhtiöt voivat niistä resurssiensa puolesta kilpailla. Jotta nämä kilpailutukset onnistuisivat jatkossa paremmin, tulee tilaajan toimittamien matkamääriä, alueen kehitysnäkymiä, varikkomahdollisuuksia ja ajoaikoja koskevien lähtötietoaineistojen olla luotettavia.

Matkustajamääräkannusteisiin perustuvista sopimuksista ei ole vielä riittävästi kokemuksia, joten niiden toimivuutta kannattaa liikenteenharjoittajien mielestä jatkossa seurata.



### **Kohteiden koko**

Suuret yritykset suosivat suuria kohteita, joissa kohteen koko on yli 10 bussia. Pyrittäessä oman liikennöintialueen ulkopuolelle, ovat suuremmat, jopa yli 20 bussin kohteet hyviä. Pienet ja keskisuuret yritykset haluavat pienempiä, alle 10 auton kohteita.

### **Kannusteet ja sanktiot**

Toteutettuja sanktiomalleja pidettiin yleisesti liian rankkoina ja osin ennalta arvaamattomina riskeinä. Esimerkiksi vähäisistä myöhästymistä ja ajamattomista lähdöistä toivottiin pienempiä sanktioita. Erityisesti sellaisia bonuksia toivottiin lisäävän, jotka pohjautuvat matkustajamäärien kehitykseen.

### **Kalustovaatimukset**

Kalustovaatimusten toivottiin olevan sellaisia, että ne johtavat kaluston jatkuvaan uusimiseen. Vaatimusten toivottiin olevan myös koko maata kattavia ja yhteisiä, jolloin kaluston siirrettävyys paransi ja jälkimarkkinat kehittyisivät. Alkavalle sopimuskaudelle hankittavien bussien tulisi kelvata seuraavallakin sopimuskaudella.

Liian tarkkoja ja omia vaatimuksia sisältäviä kalustovaatimuksia arvosteltiin: yleisesti koettiin, että eurooppalaisten kalustonormien tulisi pääosin riittää. Myös päästöjen ylikompensatioita arvosteltiin.

### **Sopimuskauden pituus**

Pääosa haastatelluista toivoi sopimuskauden pituudeksi yli 5 vuotta, mielellään 7–10 vuotta. Jos kalustovaatimukset eivät ole tiukat, voi sopimuskausi kuitenkin olla lyhyempi, esimerkiksi 3–5 v + optiokausi. Jos vaaditaan paljon uutta kalustoa tai jos keski-ikävaatimus on tiukka, tulisi sopimuskauden olla pidempi.

### **Muut sopimusehdot**

Indeksitarkistukset pitäisi liikenteenharjoittajien mielestä tehdä vähintään neljännesvuosittain, mutta monet haluavat kuukausittaisiakin tarkistuksia. Liikenteen sopimuskaikosten muutosten toivottiin olevan maltillisia: Sopivana pidettiin enintään 10 % muutosta/vuosi ja enintään 20 % muutosta koko sopimuskauden aikana. Supistuksia koskevien muutosten toivottiin olevan pieniä. Muutokset ylöspäin voisivat sen sijaan olla suurempia erityisesti silloin, jos kalustolisäyksiä vaativia muutoksia ei tehdä sopimuksen loppupuolella. Useat liikenteenharjoittajat toivovat indeksitarkistuksen pohjautuvan sopimusliikenteen kustannusindeksiin.

Yleisesti sopimukseen kaivattiin enemmän joustoja, jotta perusteltuja liikenteen muutoksia voidaan tehdä. Myös sopimuksen helpompaa purkumahdollisuutta esitettiin.

### **Tilajatoimintojen kehittäminen**

Tilajatoimintojen kehittämisestä kysyttäessä liikenteenharjoittajat totesivat kunnallisten viranomaisten ja ELY-keskusten yhteistyössä olevan monilla seuduilla ongelmia. Haastatteluissa ehdotettiin myös laajempaa alueellista tilajaviranomaista, jolla olisi kokonaisvastuu joukkoliikenteen järjestämisestä. Nykyisiä tilaajien henkilöresursseja pidettiin yleisesti pieninä.

## 5.4 Kalustovalmistajat

Työssä haastateltiin kolmen suuren kalustovalmistajan Suomen edustajia: Volvo, Scania ja VDL

### 5.4.1 Yleistä haastatteluista ja yritysten toiminnasta

Kalustovalmistajien haastatteluista saatiin hyvin selville kalustovalmistajien näkemykset viime aikojen joukkoliikennepalvelujen kilpailuttamisissa käytetyistä kalustovaatimuksista ja kaluston pisteytyksistä.

Haastattelut sovittiin pidettävän luottamuksellisina siten, että tehtävät muistiot jäävät vain selvityksen tekijöiden käyttöön. Haastattelujen luottamuksellisuuden takia tähän raporttiin on kuvattu haastattelujen sisältöä yleisellä tasolla siten, etteivät yksittäisen kalustovalmistajan mielipiteet tule tunnistettavasti esille. Selvityksessä on kuitenkin hyödynnetty myös sellainen tieto, jota ei ole voitu raportoida.

Vuonna 2014 toimitettiin tavallista enemmän busseja lukuisten kilpailutusten takia. Uusia busseja tuli yli 400, joista haastateltavien kalustovalmistajien osuudet olivat seuraavat:

- Volvo n. 150 bussia
- VDL n. 150 bussia
- Scania n. 100 bussia

### 5.4.2 Toteutettujen kilpailutusten kalustovaatimukset

Bussien maahantuojien mielestä kalustovaatimukset pienissä ja keskisuurissa kaupungeissa ovat olleet järkeviä ja kohtuullisia sekä keskenään hyvin samankaltaisia johtuen yhteisestä vaatimusten valmistelusta. Muualle kuin Tampereelle, Turkuun ja HSL-alueelle on voitu toimittaa lähes identtisiä autoja. HSL:n kalustovaatimuksia pidettiin sen sijaan vaativina ja osittain jopa kohtuuttomina. Myös Tampereen ja Turun kalustovaatimukset poikkeavat muiden seutujen vaatimuksista ja ne saattavat vaihdella jopa seudun sisällä. Lahdessa vähäisistä päästöistä sai korkeat pisteet.

Kalustovaatimuksissa ei kalustotoimittajien mielestä saisi olla liikaa ehdottomia vaatimuksia. Tilaaja ei saisi myöskään käyttää pisteytystä, jossa vain yhdellä kalustovalmistajalla on mahdollisuudet täysiin pisteisiin. Yleisesti ennakoitavuutta ja vakautta kalustovaatimuksissa pidettiin tärkeinä: pientä hienosäätöä voi olla, mutta jatkuva vaatimusten muuttaminen ja poukkoilu edestakaisin on huono asia.

### 5.4.3 Toteutettujen kilpailutusten aikataulut

Kaikkien valmistajien mukaan nykyisin käytetty aikataulu tarjouskilpailun ratkaisemisesta liikenteen aloittamiseen on liian lyhyt. Aika tarjouskilpailun ratkaisusta liikenteen aloittamiseen tulisi olla vähintään 7 kk, mutta 12 kk olisi optimaalinen aika. Ratkaisun jälkeen on valitusaika ja vasta sen jälkeen voidaan tehdä varsinaiset kalustotilaukset. Myös speksaamistyö on laaja ja hidas, johon menee helposti 1,5–2 kk, sisältäen paljon tehtaalla käyntejä ja muuta hienosäätöä.

Ideaalinen toimintamalli kilpailutuksesta liikenteen aloittamiseen voisi erään kalustovalmistajan mukaan olla esimerkiksi seuraavanlainen:

- Tarjouskilpailu ratkaistaan vuodenvaihteessa
- Tehdään ensin 1–2 esisarjan autoa koeajoon, jotka saataisiin kesällä ulos tehtaalta
- Näiden kokemusten perustella auto saadaan valmiimmaksi liikennöintiin ja varsinainen sarjatoimitus käynnistetään lokakuussa
- Liikenne alkaa vuodenvaihteessa

Nykyisellä kilpailuttamisten aikataulutuksella valmistajat eivät pysty vastaamaan kaikkiin tarjouskilpailuihin ja liikenteenharjoittaja joutuu toisinaan tilaamaan sitä kalustoa, mitä on tarjolla, eikä saa haluamaansa kalustoa. Tätä on tapahtunut viime vuosina usein ja vielä siten, että kaluston toimittamisongelmia on ollut vuoroin eri valmistajilla.

#### 5.4.4 Kalustokehityksen näkymät lähivuosille

Kaikki valmistajat uskovat sähköbussien osuuden kasvavan. Sähköbussit soveltuvat parhaiten kaupunkiliikenteeseen ja hybridi-autot seutuliikenteeseen. Sähköbussien latausinfrastruktuuri tulee kuitenkin ratkaista. Se voi olla joko tilaajan tai liikenteenharjoittajan vastuulla. Kuitenkin esimerkiksi terminaaleissa, joissa toimii useampi liikenteenharjoittaja, tilaajan hoitama latausinfrastruktuuri olisi taloudellisesti järkevin ratkaisu. Isoissa alueellisissa kokonaisuuksissa latausinfrastruktuuri voisi kuitenkin olla myös liikenteenharjoittajan vastuulla. Perinteiset dieselbussitkin ovat edelleen kilpailukykyisiä erityisesti seutu- ja maaseutuliikenteessä, koska uusimpien bussien päästöt ovat hiilidioksidipäästöjä lukuun ottamatta pienet.

Kalusto hankitaan pääkaupunkiseudulla usein leasing-sopimuksin, muualla suositaan enemmän osamaksua. Leasingissa valmistajalla on usein jäännöserävastuu. Seitsemän vuoden jälkeen kaluston arvo on noin 20 % sen alkuperäisestä arvosta. Auton kunto ja sillä ajettu kilometrimäärä vaikuttavat kuitenkin hintaan. Järkevä auton käyttöikä on kalustotoimittajien mukaan noin 15 vuotta, jolloin kahdella sopimuskaudella bussi tulisi täysin hyödynnetyksi.

Kalustovalmistajat tarjoavat myös huolenpitosopimuksia, mutta ne eivät ole vielä kovin yleisiä, koska moni liikenteenharjoittaja haluaa itse hoitaa pääosan huollosta ja korjauksista. Huolenpitosopimukset kuitenkin kasvattavat suosiotaan.

#### 5.4.5 Kalustovaatimusten kehittäminen

Kalustovaatimukset tulisi kalustotoimittajien mielestä saada samankaltaisiksi koko maassa, jolloin kalustovalmistajien kilpailu toteutuu paremmin ja saadaan toimivat kalustomarkkinat. Kaluston myynti ulkomaille ei ole helppoa, koska joka tapauksessa tarvittaisiin muutoksia kalustoon. Myös hintataso ulkomailla on alhainen.

Kalustovalmistajien mielestä Euro-normit riittäisivät mahdollisten pisteytysten perusteiksi. Nykyisen uuden bussikaluston päästöt ovat jo niin alhaisella tasolla, että kalustotoimittajien mielestä päästöpisteytystä voidaan pienentää. Kalustovalmistajat esittivät myös epäilyksiä esimerkiksi melumittausten luotettavuudesta, minkä takia melupisteytyksen mielekkyyttä kannattaisi harkita. Heidän mielestään olisi hyvä tyytyä valmistajien mittauksiin, jotka tehdään standardien mukaan. Ylipäänsä päästöpisteytys tulisi olla riippumaton käytettävästä tekniikasta.

#### **5.4.6 Muuta esille tullutta**

Vaikka kalustovaatimuksissa tulisi kalustotoimittajien mielestä päästä yhtenäisiin vaatimukseen, se tuskin tulee jatkossakaan olemaan täysin samanlaista. Halutaan omien brändien näkyvän ja muitakin poikkeavuuksia voi olla, kunhan kaluston siirrettävyys paikkakunnalta toiselle tehdään mahdolliseksi. Täysmatalille busseille ei Suomessa ole tarvetta, eikä niistä keskustella tällä hetkellä.

## 6 Taloudellinen analyysi

### 6.1 Käytetyt menetelmät ja käsitteet

Markkinoita ja markkinoilla toimivia liikenteenharjoittajia koskevassa analyysissä on kerätty yrityskohtaisia tilinpäätöstietoja ja yritysten taloudellisia tunnuslukuja Tilastokeskuksen julkaisemista julkisen liikenteen suoritetilastoista, Linja-autoliiton jäsenistöltään keräämistä taloudellisista tilastoista, sekä Suomen Asiakastieto Oy:n ylläpitämästä asiakastieto.fi-verkkopalvelusta. Toimivaltaisilta viranomaisilta saaduista kilpailutuksiin liittyvistä asiakirjoista on selvitetty tutkimuksen kohteina olleiden sopimusliikennemarkkinoiden taloudellinen arvo.

Kerätyn taloudellisen tiedon perusteella on analysoitu kilpailutuksiin osallistuneiden yritysten taloudellista tilannetta kilpailutusten aikana vuoden 2013 tilinpäätöstiedoista. Tiedot on kerätty yritystasolla, ja analyysit on tehty kolmella tasolla: yhteenveto kaikista yrityksistä, yhteenveto kokoluokittain ja tarkennettu analyysi kunkin toimivaltaisen viranomaisen alueesta. Analyysien tavoitteena on:

- Löytää selittäviä yritysten taloudesta johtuvia tekijöitä yritysten osallistumiselle ja menestymiselle kilpailutuksissa
- Löytää mahdolliset taloudelliset riskitekijät sopimuskauden aikana kullakin toimivaltaisen viranomaisen alueella
- Löytää potentiaaliset riskit tulevien kilpailutusten näkökulmasta

Analyysissä on käytetty joitain talouden analyysieihin, tilastoihin ja luokitukseen liittyviä käsitteitä, joista on seuraavassa lyhyt kuvaus lukemisen helpottamiseksi:

**Liikevoitto** tarkoittaa tuloslaskelman erää, joka saadaan vähentämällä liikevaihdosta muuttuvat kulut, kiinteät kulut ja poistot. Liikevoitto kuvaa yrityksen liiketoiminnan tulosta ennen korkoja, veroja, voitonjakoa ja tilinpäätössiirtoja. Liikevoitto mahdollistaa eri veroalueilla ja erilaisilla pääomarakenteilla varustettujen yritysten kannattavuuden vertailun.

**Liikevoitto%** on kannattavuuden tunnusluku. Tunnusluku kertoo yrityksen liiketoiminnan tuloksen ennen rahoituseriä. Tunnuslukua käytetään kuten käyttökateprosenttia mittaamaan yrityksen liiketoiminnan menestystä, mutta se ottaa paremmin huomioon toimialojen väliset erot.

Tunnusluku lasketaan kaavalla:  $(\text{liiketoiminnan tulos} / \text{liikevaihto}) \times 100$   
Yritystutkimusneuvottelukunnan tunnusluvulle antamat ohjeavrot:

- yli 10 % = hyvä
- 5 - 10 % = tyydyttävä
- alle 5 % = heikko

**Omavaraisuusaste** on vakavaraisuuden tunnusluku. Se mittaa yrityksen vakavaraisuutta vertaamalla taseen omia pääomia taseen loppusummaan. Se kertoo siis kuinka paljon yrityksellä on omia pääomia suhteessa kokonaispääomaan. Eli mitä matalampi omavaraisuusaste, sen velkaisempi yritys.

Tunnusluku lasketaan kaavalla:

$$( \text{oma pääoma} + \text{varaukset} ) / ( \text{taseen loppusumma} - \text{saadut ennakot} ) \times 100$$

Yritystutkimusneuvottelukunnan tunnusluvulle antamat ohjeet:

- yli 40 % = hyvä
- 20 – 40 % = tyydyttävä
- alle 20 % = heikko

**TOL 2008 luokitus** on Tilastokeskuksen käyttämä toimialaluokitus, johon taloudellista toimintaa harjoittavan yrityksen tai ammatinharjoittajan pääasiallisen toiminnan perusteella tilastoituu. Pääasiallinen toiminta tarkoittaa toimialaa, joka tuottaa suurimman taloudellisen arvonlisäyksen. Silloin kun taloudellisen toiminnan harjoittaja on monitoimialainen, luokittelusta tulee usein mutkikas. Linja-autoliikennettä harjoittavat yritykset kuuluvat pääsääntöisesti seuraaviin toimialaluokkiin:

- TOL 49391 - Säännöllinen linja-autojen kaukoliikenne
- TOL 49310 - Paikallisliikenne
- TOL 49392 - Linja-autojen tilausliikenne
- TOL 49320 - Taksiliikenne

**Perheyritys** tarkoittaa tiukan määritelmän mukaan yksityistä yritystä, jossa vähintään kaksi perheenjäsentä osallistuu yrityksen strategiseen johtamiseen (hallituksen jäsen) ja/tai operatiiviseen johtamiseen (toimitusjohtaja tai johtoryhmä). Perheellä/suvulla on määräysvalta yrityksen liiketoiminnasta.

## 6.2 Julkisen liikenteen markkinat

Julkisen liikenteen markkinoiden tarjonta tilastoidaan Suomessa seitsemälle liikennemuodolle: rautatie-, raitiovaunu-, metro-, linja-auto-, taksi- ja lentoliikenne sekä pienenä yksityiskohtana Suomenlinnan lauttaliikenne. Liikennevirasto teettää kerran kahdessa vuodessa Tilastokeskuksella Julkisen liikenteen suoritetilaston (JLST). Vuotta 2013 koskeva tiedonkeruu koskien ennen kaikkea toimialan euromääräisiä tietoja on vielä kesken, joten tässä raportissa käytämme vuoden 2011 koko julkisen liikenteen markkinoita ja koko linja-automarkkinoita kuvaavia lukuja.

Vuonna 2011 julkisen liikenteen kokonaisliikemäärä oli 2,932 mrd €. Kahdessa vuodessa matkustajamäärän kasvu on ollut alle 1,5 %, kustannukset tuona aikana ovat nousseet hieman, mutta toisaalta hintakilpailu on pitänyt hinnat kurissa kaikissa liikennemuodoissa. Kokonaisuudessaan julkisen liikenteen markkinat ovat siis noin 3 mrd €. Linja-autoliikenteen matkustajamäärien kasvu on kahden vuoden aikana yhden prosentin tasolla, jolloin myös alan vuoden 2011 yhteenlaskettu liikevaihto, 1,196 mrd €, kuvaa riittävän tarkasti linja-autoliikenteen nykyisen liiketoiminnan suuruutta.

Linja-autoliikenne voidaan jakaa eri liikennetyyppeihin useidenkin tekijöiden perusteella. Tämän työn kannalta merkittävää on tunnistaa, mikä on tulevaisuudessa joukkoliikenneviranomaisten hankkiman sopimusliikenteen liikeloudellinen arvo eli liikevaihto. Koska kyseessä on tulevaisuutta koskeva luku, se sisältää aina varauksia.

Taulukko 7. Linja-autoliikenteen tilastoitavat liikennemuodot ja niiden tuottamat liikevaihdot liikenteenharjoittajille v. 2011 (Lähde: Liikennevirasto: Julkisen liikenteen suoritetilasto)

Linja-autoliikenteen liikennemuodot	Liikevaihto (M €)	Osuus linja-auto liikenteestä
Suurten kaupunkien liikenne	347	29 %
Kaukoliikenne	85	7 %
Muu linjaliikenne	571	48 %
Tilausliikenne	192	16 %
Alan liikevaihto yhteensä	1196	100 %

Taulukon 7 luvut ovat vuoden 2011 Julkisen liikenteen suoritetilasto -julkaisusta, mutta kuten edellä todettiin, kasvu alalla on ollut erittäin pientä viimeisen kahden vuoden aikana ja siirtymät eri kulkumuotojen välilläkin ovat olleet vähäisiä. Näistä syistä johtuen luvut kelpaavat kuvaamaan markkinoiden kokoa luotettavasti.

Toimivaltaiset joukkoliikenneviranomaiset ovat jo 20 vuotta hankkineet pääkaupunkiseudun sekä Tampereen ja Turun seutujen joukkoliikennettä kilpailutettuna sopimusliikenteenä. Pääkaupunkiseudulla hankinnan toteuttaa nykyään seitsemän kunnan muodostama kuntayhtymä, HSL. Turun ja Tampereen seuduilla kaupungin viranomaiset toteuttavat kilpailutetun hankinnan.

Ennen vuoden 2014 heinäkuun 1. päivää, edellä mainittuja ns. suuria kaupunkialueita lukuun ottamatta reittimuotoinen linja-autoliikenne on tilastoitu muu linjaliikenne-nimikkeeseen alle. Sitä on liikennöity siirtymäajan liikennöintisopimuksilla. Nämä sopimukset päättyvät asteittain vuoteen 2019 mennessä. Sopimusten päättyttyä tästä liikenteestä osa muuttuu markkinaehtoiseksi reittiliikenteeksi ja osa sopimusliikenteeksi, jonka hankinnasta vastaavat alueelliset toimivaltaiset viranomaiset. Tässä vaiheessa on melko mahdotonta arvioida, kuinka suuren osan tästä liikenteestä kuntien ja ELY-keskusten joukkoliikenneviranomaiset tulevat loppujen lopuksi hankkimaan kilpailuttamalla.

Tutkimuksessa on tarkasteltavana 11 toimivaltaisen kaupunkiviranomaisen ja 3 ELY-keskuksen kilpailutukset. Kilpailutusten seurauksena syntyneiden sopimusten arvo liikenteenharjoittajille on noin 130 miljoonaa €. Aivan tarkkaa lukua ei voida laskea, koska osa sopimuksista on ns. käyttöoikeussopimuksia, jossa lipputulot ovat osa liikenteenharjoittajien suoraa liiketuloa. Taulukossa 8 on sopimusten arvo viranomaisalueittain.

Taulukko 8. Tutkimuksen kohteena olevien kilpailutuksissa syntyneiden sopimusten arvo liikenteenharjoittajille

Toimivaltainen viranomais	Sopimusten arvo liikenteenharjoittajille (M€)
Hämeenlinna	2,9
Joensuu	6,4
Jyväskylä	14,3
Kouvola	2,1
Kuopio	13,2
Lahti	19,2
Lappeenranta	2,7
Oulu	25,2
Tampere	9,7
Turku	10,7
HSL-alue	15,1
Kaakkois-Suomen ELY-keskus	1,9
Uudenmaan ELY-keskus	3,4
Pohjois-Pohjanmaan ELY-keskus	4,2 (ilman lipputuloja)
Yhteensä	131,2

## 6.3 Kysynnän vaikutukset kulkutapajakaumiin

### 6.3.1 Kysynnän muutoksia kulkutavoissa

Ihmisten liikkuminen on lisääntynyt viimeisten kymmenien vuosien aikana merkittävästi. Suurinta matkamäärien kasvu on ollut henkilöautoliikenteessä. Julkisen joukkoliikenteen kasvu on ollut huomattavasti pienempää. Joukkoliikenne on siis menettänyt markkinaosuuttaan. Tämä johtuu monesta tekijästä. Elintason nousu on lisännyt henkilöautojen määrää ja osa kasvaneesta liikenteestä tapahtuu aikoina, jolloin joukkoliikenteen palvelutaso on heikompaa, kuten iltaisin ja viikonloppuisin. Nämä matkat kulkevat myös reittejä, joilla joukkoliikenteellä ei ole riittävää liikennetiheyttä. Tämä suuntaus voi muuttua kuitenkin nopeastikin. Etätyö lisääntyy, pidempiä matkoja voidaan vähentää erilaisilla sähköisillä etäpalveluilla, videokokouksia järjestetään organisaatioissa, joissa on useita toimipaikkoja jne. Nämä tietenkin vaikuttavat matkustuksen kokonaisuuteen, mutta mitä ilmeisimmin enemmän henkilöautoilla tehtäviin matkoihin. Kaupungistuminen sen sijaan ei välttämättä vähennä matkamääriä, mutta tuo kuluttajia joukkoliikennepalvelujen



piiriin. Myös heikentynyt talouskehitys voi vaikuttaa joukkoliikenteen kulkutapaosuuden ja kysynnän kasvuun.

Joukkoliikennemuotojen keskinäisessä kilpailussa markkinaosuuksista linja-autoliikenne on ollut häviöjä. Sen matkustajamäärien kasvu vuodesta 1997 on ollut noin 7 %, kun koko joukkoliikenteen matkustajamäärien kasvu on ollut samana ajanjaksona 16 %.

Kaikista joukkoliikenteen asiakkaista yli 58 % valitsi linja-auton matkustusvälineeksi vuonna 2013. Tulevaisuudessa kilpailu eri joukkoliikennemuotojen välillä kuitenkin kiristyy edelleen. Pääkaupunkiseudulla raideliikenne kehittyy jatkuvasti. Kehärata ja Länsimetro syövät valmistuessaan linja-autoliikenteen markkinoita. Tampereella suunnitellaan uutta raitovaununlinjaa, jonka suunnitellun reitin varrella asuu ja työskentelee lähes 100 000 ihmistä. Turku valmistelelee raideliikenneratkaisujaan yhteistyössä Tampereen kanssa. Matkustajien siirtyminen raideliikenteeseen vaikuttaa luonnollisesti sopimusliikenteen hankintoihin näillä kolmella merkittävimmällä kaupunkiseudulla. Julkisen talouden säästötalkoot vaikuttavat nyt ja tulevaisuudessa joukkoliikenteen hankintoihin. Tämä on jo selvästi nähtävissä ELY-keskusten ja kunnallisten toimivaltaisten viranomaisten hankinnoissa.

Paikallis- ja seutuliikenteessä on linja-autoliikenteellä myös selkeitä kasvun mahdollisuuksia. Kilpailijana on henkilöautoliikenne. Parempi palvelutaso, laadukkaampi kalusto, matkustajien informaatiopalvelut sekä uudet joukkoliikennennovaatiot ovat alan sisäisiä keinoja houkuttaa uusia asiakkaita joukkoliikenteen käyttäjiksi. Informaatiopalveluita kuten matkustajia entistä paremmin palvelevat reittioppaat tai uusien lippujärjestelmien tarjoamat mahdollisuudet uusiin lipputuotteisiin, sekä Kutsuplus-palvelun kaltaisten uusien liikennepalvelumuotojen kehittäminen voivat helpottaa potentiaalisten asiakkaiden siirtymistä ainakin puhtaasta yksityisautoilijasta joukkoliikenteen ja yksityisautoilun sekäkäyttäjäksi.

Todennäköisesti suurin potentiaalinen mahdollisuus joukkoliikenteen ja siten myös linja-autoliikenteen kasvulle on kuitenkin, että sen hintakilpailukyky suhteessa yksityisautoiluun paranee merkittävästi. Tämä voi tapahtua monestakin syystä: yksityisautoilua halutaan rajoittaa etenkin kaupunkien keskustoissa ympäristösyistä tai ruuhkien kasvaessa kestävämmäksi, jolloin sille asetetaan erityisiä maksuja. Syynä voi olla myös polttoaineen hinnan kasvu verotuksen tai öljyn markkinahinnan noustessa, autoveron korotus tai auton suhteellisen hinnan merkittävä kasvu suhteessa kuluttajien ansiotasoon. Myös maankäytön tiivistämiseen tähtäävällä yhdyskuntasuunnittelulla etenkin kaupungeissa tulee olemaan joukkoliikennekysyntää lisäävä vaikutus.

Joukkoliikenteen kuluttajakysynnän kasvun pitäisi vaikuttaa sopimusliikennealueilla ja -markkinoilla linja-autoliikenteen hankintojen kasvuun, mutta näin ei välttämättä täysi-määräisesti tapahdu. Tämä johtuu siitä, että joukkoliikenneviranomaisen on palveluiden ainoa ostaja ja sääntelee hankintojaan paitsi palvelutasotavoitteidensa perusteella, niin etenkin käytettävissä olevien verovarojen mukaan. Lisähankintojen ohella tai sijasta pyritään liikennevälineiden kapasiteetin parempaan hyödyntämiseen eli korkeampaan käyttöasteeseen. Kulutuskysynnän kasvu ei siis sopimusliikennemarkkinoilla välttämättä johda suoraviivaisesti joukkoliikennepalveluiden hankintojen lisäämiseen ja sitä kautta palvelutuottajien liiketoiminnan kasvuun. Suoraan kysynnän kasvu vaikuttaa kuitenkin osaan sopimusliikenne-

tuottajista eli niihin, joilla on viranomaisten kanssa käyttöoikeussopimus tai kysyntäkannusteperusteinen sopimus.

### 6.3.2 Linja-autoalan liikevaihdon jakautuminen liiketoiminnoittain

Markkinaehtoisessa liikenteessä, jota linja-autoliikenteessä ovat tulevaisuudessa kaukoliikenne, osa muusta linjaliikenteestä ja osa tilausliikenteestä, hyödytään välittömästi matkustajamäärien kasvusta. Markkinaehtoisesta liikenteestä osuutta koko linja-autoliikennetoimialan liikevaihdosta voidaan vain arvioida. Tässä arviossa on hyödyllistä käyttää Linja-autoliiton omasta jäsenkunnastaan tekemää alan markkinoiden jaottelua (taulukko 9), joka on tehty tarkemmalla liiketoimintatasolla kuin Liikenneviraston julkaisema Julkisen liikenteen suoritetilasto.

Taulukko 9. Linja-autoliiton jäsenyritysten liikevaihto liiketoiminnoittain v. 2012

Liiketoiminta	Liikevaihto (M€)	Osuus liikevaihdosta
Pikavuoroliikenne	87	9,2 %
Paikallisliikenne	134	14,2 %
Vakiovuoroliikenne	147	15,6 %
Sopimusliikenne	341	36,2 %
ELY:jen/kuntien ostokorvaukset	62	6,6 %
Palveluliikenne	1,9	0,2 %
Tilausliikenne	118	12,5 %
Posti- ja rahtituotot	21	2,2 %
Muun liiketoiminnan tuotot	25	2,7 %
Muut tuotot	5,7	0,6 %
LAL:n jäsenyritysten liikevaihto yhteensä	943	100 %

Lähde: Linja-autoliitto

Tilasto on kerätty liikenteenharjoittajien vuoden 2012 tilinpäätöstiedoista. Taulukon lukuja käytettäessä on huomioitava, että kohdejoukkona ovat Linja-autoliiton jäsenyritykset, jotka edustavat liikevaihdollisesti noin 80 % koko toimialasta.

Konsulttiryhmä arvioi, että tulevaisuudessa, kun kaikki siirtymäajan liikennöinti-sopimukset ovat päättyneet (eli viimeistään vuonna 2019), nykyinen kilpailutettu sopimusliikenne, ELY:jen ja kuntien ostokorvausten alainen liikenne, kuntien erikseen ostettavan koulu- ja sosiaalitoimen liikenne, puolustusvoimien varusmiesten kuljetuksiin ostettava tilausliikenne sekä palveluliikenne ovat viranomaisten hankkimia (yhteensä 43 % koko alan liikevaihdosta). Paikallisliikenteestä valtaosa siirtyy (tai on jo siirtynyt vuoden 2014 aikana) kilpailutetuksi sopimusliikenteeksi (arviolta 13 % koko alan liikevaihdosta). Joitain pienempiä kaupunkialueita voidaan kuitenkin liikennöidä markkinaehtoisena liikenteenä. Tästä on esimerkkinä Porvoon paikallisliikenteessä tapahtuneet ratkaisut.

Vakiovuoroliikenteestä keskisuurten ja suurten kaupunkien ympäristön liikenteestä suuri osa kilpailutettiin vuoden 2013 syksyllä, samalla kun kaupunkien paikallisliikenne kilpailutettiin. Hankinnan toteuttivat ympäristökuntien puolesta kaupunkien toimivaltaiset viranomaiset, pääasiassa isäntäkuntamalliin perustuvilla järjestelyillä. Osa vakiovuoroista on ELY-keskusten hankittavana. Tällä hetkellä on epävarmaa, kuinka moni vakiovuoro reitti tullaan hankkimaan, kuinka moni siirtyy markkinaehtoiseksi reitiksi ja kuinka monella reitillä liikennöinti loppuu kokonaan.

Konsulttiryhmä arvioi, että noin puolet siirtymäajan sopimuksilla liikennöitävästä liikenteestä siirtyy kilpailutetuksi sopimusliikenteeksi, neljännes markkinaehtoisesti liikennöitäväksi ja neljännes palveluista loppuu kokonaan. Tämä voi tarkoittaa joko reitin kokonaan loppumista tai vuorotiheyksien vähenemistä. Muutos ei ole dramaattinen, kun ottaa huomioon, että maaseutumaisten alueiden nykyiselläänkin vähäinen kysyntä alenee joka tapauksessa entisestään väestömuutosten seurauksena. Konsulttiryhmä arvioi, että korvaavat ja jopa nykyistä paremmat peruspalvelut on järjestettävissä yhteiskunnalle edullisemmin kysyntäohjautuvilla taksi- ja pikkubussijärjestelmillä. Tämän perusteella vuoroliikenteen noin 15,6 % osuudesta puolet eli 8 % osuus siirtyy kilpailutetuksi sopimusliikenteeksi ja 4 % osuus markkinaehtoiseksi reittiliikenteeksi.

Yhteenvedon edellä esitetyistä arvioista voidaan todeta, että linja-auto-liikennetoimialan kokonaisliikevaihdosta 2/3 syntyy tulevaisuudessa viranomaisten kilpailuttamasta ja hankkimasta sopimusliikenteestä. Euromääräisesti viranomaisten tekemien hankintojen arvo toimialalle tulisi arvion mukaan nousemaan noin 800 miljoonaan euroon/vuosi. Tämän suuruinen kilpailutettujen markkinoiden kehittyminen on vain epäsuorasti johdettavissa ihmisten liikennemuotokäyttäytymisen muutoksista.

Kilpailutetut sopimusliikennemarkkinat muodostavat tulevaisuudessakin valtaosan liikenteenharjoittajien liiketoimintaympäristöstä. Vaikka eri liikenteenharjoittajien tuottamat palvelut kuluttajille ovat hyvin standardoituja ja yksinkertaisia, sopimusmarkkinaympäristöä ei voida kutsua täydelliseksi. Taulukossa 10 on kuvattu kilpailutettujen sopimusliikennemarkkinoiden liikkuvuutta eri tekijöiden suhteen.

Taulukko 10. Markkinoiden liikkuvuuteen liittyviä tekijöitä kilpailutetuilla markkinoilla

Liikkuvuustekijä	Tilanne kilpailutetuilla sopimusliikenteen markkinoilla
Markkinoille tulo	Periaatteessa kynnys on matala. Tarjouskilpailuun voi osallistua ilman erityisiä vakuuksia. Vaadittavan kaluston hankintaan tarvittavan rahoituksen saanti voi kuitenkin olla haastavaa.
Markkinoilta poistuminen	Toimimattomat kalustomarkkinat kasvattavat yrittäjäriskiä. Suunnitelman mukaiset poistot eivät kata kaluston todellisen arvon alenemista. Yrityksillä on myös vain vähän aineetonta pääomaa (käytännössä vain mahdolliset sopimukset), jolloin yrityksen arvo muodostuu pääosin taseessa yliarvostetusta kalustosta.
Alueellinen jäykkyys	Yritysten on haastavaa siirtyä yhdeltä markkinalta toiselle, etenkin maantieteellisesti etäälle. Syksyn 2013 ja talven 2014 kilpailutuksissa pääasiassa vain konserniyritykset, jotka ovat kasvaneet aikanaan yritysostoin, osallistuivat valtakunnallisesti kilpailutuksiin. Poikkeuksena Onnibus Oy, jonka koko liiketoimintamalli poikkesi kilpailutusten aikana merkittävästi muista alan yrityksistä.
Yksi ostaja ja johdettu kysyntä	Jokaisella alueellisella markkinalla on vain yksi ostaja, joka määrittelee markkinan koon ja hankinnan ehdot (monopsoni). Hankinnan kokoon vaikuttaa kuluttajakysynnän lisäksi ostajan taloudelliset resurssit sekä hankinnan osaaminen.
Alueellinen dominanssi	Useilla alueilla on syntynyt alueellinen monopoli tai duopoli. Syksyllä 2013 ja talvella 2014 toteutetun kilpailutuksen tuloksena ne eivät ainakaan purkautuneet, monilla markkinoilla jopa vahvistuivat.
Uudet yritykset	Alan alhainen kannattavuus, ylikapasiteetti ja liikkuvuutta rajoittavat tekijät eivät houkuttele uusia yrittäjiä alalle. Pitkät sopimukset ja innovointimahdollisuuksien puute ehkäisevät yrityskannan uudistumista.
Alan ”sisäiset pelisääntö”	Yritykset ainakin syksyn 2013 ja talven 2014 kilpailutuksissa välttivät menemästä toisen itsensä kokoisen yrityksen perinteisille alueille. Suuret yritykset eivät halunneet kilpailla kokoistensa kanssa, pienet toisia pieniä yrityksiä vastaan.

Konsulttiryhmä arvioi, että markkinaehtoinen liikenne, joka muodostuu tilausliikenteestä (osuus alan liikevaihdosta 12,5 %), pikavuoroliikenteestä (9,2 %) ja osasta vakiovuoroliikennettä (4 %), synnyttää yhdessä posti- ja rahtituottojen sekä yritysten muun liiketoiminnan kanssa noin kolmanneksen koko linja-autotoimialan liikevaihdosta eli 400 miljoonaa euroa vuodessa.

Suuri osa keskisuurista ja suurista liikenteenharjoittajista toimivat sekä kilpailutetuilla sopimusliikennemarkkinoilla että markkinaehtoisen liikenteen markkinoilla. Yrityksillä on kilpailutetun sopimusliikenteen lisäksi pikavuoro-liikennettä ja/tai tilausajoa. Poikkeuksiakin kuitenkin on. HSL-alueelle keskittyneet suuret yritykset ovat erikoistuneet pelkästään kilpailutettuun sopimusliikenteeseen. Kaikkien suurten liikenteenharjoittajien liiketoiminta ja menestyminen on kuitenkin tulevaisuudessa sidottu kilpailutettujen sopimusliikennemarkkinoiden toimivuuteen ja niillä menestymiseen.

Pienillä yrityksillä on mahdollisuus erikoistua myös puhtaasti markkinaehtoisten liikennepalvelujen tuottamiseen. Pienet liikenteenharjoittajat voivat keskittyä esimerkiksi puhtaasti tilausliikennepalvelujen tuottamiseen ja saavuttaa kokoonsa nähden riittävää liiketoimintaa. Ne voivat myös keskittyä markkinaehtoiseen reitti- ja pikavuoroliikenteeseen joustavasti samalla kalustolla, millä ne operoivat myös tilausliikenteessä. Pienet yritykset voivat myös saavuttaa riittävän liikevaihdon yhdistelemällä taksiliiketoimintaa ja pienimuotoista sopimusliikennöintiä, kuten tapahtuukin esimerkiksi Pohjois-Pohjanmaan ELY-keskuksen alueella.

### **6.3.3 Markkinaehtoisen liikenteen muutokset ja niiden vaikutukset alan yritysten talousnäkyymiin**

Tämän raportin alussa määriteltiin markkinaehtoinen liikenne seuraavasti: se perustuu liikenteenharjoittajien väliseen vapaaseen kilpailuun, jossa liikenne toimii kunkin liikenteenharjoittajan oman suunnittelun ja hinnoittelun pohjalta ilman julkista tukea. Joukkoliikennelaissa (13.11.2009/869) määritellään linja-autolla harjoitettava markkinaehtoinen liikenne kaikeksi muuksi liikenteeksi kuin palvelusopimusasetuksen mukainen liikenne. Lain määritelmäosassa tunnistetaan kolme markkinaehtoisen liikenteen muotoa:

- Markkinaehtoinen tilausliikenne on liikennettä, jota harjoitetaan vain tilauksesta tilaajan määräämällä tavalla. Toiminta edellyttää liikenteenharjoittajalta joukkoliikenneluvan
- Markkinaehtoinen reittiliikenne, joka on säännöllistä, jonka palvelut ovat yleisesti käytettävissä ja jonka reitin päätepisteet, pysäkit tai tärkeimmät pysäkit sekä aikataulun luvan myöntävä viranomainen vahvistaa. Toiminta edellyttää liikenteenharjoittajalta sekä joukkoliikenne- että reittiliikennelupaa
- Markkinaehtoinen kutsujoukkoliikenne, joka on paikallista, seudullista tai alueellista ja jatkuvaluonteista. Kutsujoukkoliikennettä ajetaan ainoastaan etukäteen tehdystä tilauksesta ja sen reitti ja aikataulu määräytyvät näiden ennakkoon tehtyjen tilausten perusteella sekä tilattujen kuljetusten yhdistelyn avulla (kuljetusten yhdistelyllä tarkoitetaan vähintään kolmen ennakkoon tilatun kuljetuksen yhdistämistä yhdeksi reitiksi). Toiminta edellyttää liikenteenharjoittajalta kutsujoukkoliikenneluvan.

Markkinaehtoisen kutsujoukkoliikenteen osuus koko alan liiketoiminnasta on toistaiseksi hyvin pieni, joten seuraavassa tarkastelemme kahden muun markkinaehtoisen liiketoiminnan merkitystä liikenteenharjoittajien taloudelliseen menestymiseen.

Markkinaehtoinen tilausliikenne, jonka volyymi oli vuonna 2012 noin 120 miljoonaa euroa, on uusille liikenteenharjoittajille helpoin tapa aloittaa liiketoiminta alalla. Kaluston lisäksi aloittavalta yritykseltä vaaditaan vain joukkoliikennelupa. Tilausliikenteessä voidaan tunnistaa kaksi toisistaan poikkeavaa liiketoimintamallia. Toisessa

mallissa yritys myy valmiita pakettimatkoja suoraan kuluttajille eli yritys toimii matkanjärjestäjänä ja matkatoimistona tai yhteistyössä markkinoilla toimivan matkatoimiston kanssa. Monet alalla toimivat pienet yritykset toimivan tämän mallin mukaisesti. Toisessa mallissa liikenteenharjoittaja markkinoi ja myy tilausliikennepalveluja niitä tarvitseville yrityksille ja yhdistyksille ja muille ryhmille. Asiakassuhteet voivat olla tässä liiketoiminnassa pitkiä tai kertaluonteisia. Markkinaehtoinen tilausliikenne on helpoin väylä linja-autoalalle tuloon, mutta se tarjoaa myös alalla toimiville yrityksille mahdollisuuden hyödyntää kalustoansa ja henkilöresurssejaan etenkin, koska tilausliikenteen sesonki ajoittuu kesäkuukausiin, jolloin kilpailutetussa sopimusliikenteessä on hiljaisempi ajankohta. Markkinaehtoinen tilausliikenne vaatii kuitenkin siinä mukana olevilta palvelutuottajilta paneutumista tähän liiketoimintaan. Yrityksen internet-sivuilla olevat tilauslomakkeet eivät yksinään tuota toivottua liiketoimintaa.

Markkinaehtoinen reittiliikenne on nyt murrosvaiheessa. Muutos alkoi kaukoliikenteessä, jossa Onnibus toi lentoliikenteestä tutun niin sanotun halpalentomallin Suomen linja-autoliikenteeseen. Mallin peruseriaatteena on matkalippujen aggressiivinen hinnoittelu ja kaikkien ylimääräisten palvelujen karsiminen. Tämä aloitti rajun hintakilpailun liikenteenharjoittajien kesken. Tämä on johtanut etenkin hyvissä ajoin etukäteen tilattujen matkalippujen merkittävään halpenemiseen.

Kilpailu matkustajista on levinnyt myös julkisen liikenteen muihin kulkumuotoihin, juna- ja lentoliikenteeseen. VR tarjoaa edullisia junamatkoja etenkin reiteillä, joilla on tarjolla linja-autojen halpamatkoja. Myös lentoyhtiöt ovat reagoineet linja-autoalan aggressiiviseen hinnoitteluun. Vielä ei voida sanoa, kuinka paljon tämä on vaikuttanut yksityisen henkilöautoliikenteen määrään näillä reiteillä. On kuitenkin oletettavaa, että joukkoliikenne voittaa uusia asiakkaita myös tältä kulkumuodolta.

Hintakilpailu kaukoliikenteessä jatkuu melkoisella varmuudella myös tulevaisuudessa. Samalla se mitä todennäköisimmin leviää muuhunkin markkinaehtoiseen reittiliikenteeseen. Matkahuolto Oy, Linja-autoliiton omistama yritys, ja Pohjolan Liikenne Oy vastasivat ensimmäisinä Onnibussin kilpailuun jo pari vuotta sitten. Matkahuolto muun muassa hinnoitteli Express Bus -liput ajoissa lipun varaaville matkustajille aggressiivisesti. Eräät muutkin suuret liikenteenharjoittajat ovat viime aikoina tuoneet tai ilmoittaneet tuovansa myyntiin uusia edullisia lipputuotteita.

Uudessa kilpailutilanteessa liikenteenharjoittajien taloudellisen menestymisen kannalta on ratkaisevaa, kasvavatko markkinaehtoisen linja-autoliikenteen matkustajamäärät riittävästi kattamaan halventuneiden hintojen tuoman matkustajakohtaisen tuoton putoamisen. Jos matkustajamäärät eivät kasva merkittävästi, pienet yritykset, joilla on heikompi rahoituspohja, häviävät. Kaikella tällä on vaikutusta myös kilpailutilanteeseen kilpailutetuilla sopimusliikennemarkkinoilla. Ankarassa kilpailutilanteessa liikenteenharjoittajien määrä vähenee, mutta kilpailu erityisesti isojen toimijoiden kesken pitänee myös sopimusliikenteen hinnat kurissa.

Murros on toimialalle uhka, mutta myös mahdollisuus. Ala voi uusiutua, vanhat yritykset kehittyvät ja uusia innovatiivisia yrittäjiä voi tulla alalle. Tämä edellyttää kuitenkin, että matkustaminen linja-autolla houkuttelee merkittävässä määrin uusia matkustajia erityisesti henkilöautoliikenteestä.

## 6.4 Liikenteenharjoittajien talous lukuina

Kysynnän lisäksi markkinoiden toimivuuteen vaikuttaa luonnollisesti markkinoiden tarjonta. Syksyllä 2013 ja talvella 2014 järjestettyihin, tämän tutkimuksen kohteena oleviin kilpailutuksiin, osallistui 106 yritystä. Tämä yritysjoukko muodosti tämän tutkimuksen kohteena olleiden sopimusliikennemarkkinoiden tarjonnan.

Vertailua varten yritykset on luokiteltu vuoden 2013 tilinpäätöksessä ilmoitetun liikevaihdon perusteella. Luokittelun pohjana on käytetty EU:n komission yrityksen kokoon perustuvaa luokittelua, jonka perusteella on määritelty 4 yrityksen liikevaihtoon perustuvaa luokkaa kuvaamaan toimialan yrityksiä niiden toiminnan, omistuksen, sisäisen työnjaon ja organisaation näkökulmasta. Luokat on tarkemmin määritelty taulukossa 11. Tämä liikevaihtoon perustuva jaottelu poikkeaa jaottelusta, jota on käytetty raportin kyselytutkimuksen ja haastattelujen yhteydessä. Luvuissa 3 ja 5 käytetty kolmiluokkainen jaottelu perustuu yritysten linja-automääriin.

Taulukko 11. Yritysluokkien määrittely soveltaen EU:n vuonna 2005 määrittelemää kokoluokitusta, jossa yrityksen koko määräytyy liikevaihdon ja /tai henkilömäärän mukaan

Luokka	Kuvaus	Liikevaihto
Mikroyritys	Yritys on tyypillisesti omistajavetoinen, pieni alle 10 henkilöä työllistävä yritys, joka operoi yhdellä liikennealueella paikallisesti. Yrityksen sisällä ei ole selkeätä työnjakoa eikä hallintoa, omistaja hoitaa yrityksen hallinnon ja tarjousten teon kuljettajan työn ohella. Yritys on tyypillisesti melko nuori, ensimmäisen sukupolven yrittäjän omistama. Se toimii usein kahdella liiketoiminta-alueella (esimerkiksi tilaus- ja reittiliikenne, tai taksi- ja reittiliikenne) Yritys toimii paikallisilla liikene-markkinoilla.	alle 1 M€
Pieni yritys	Yritys on omistajavetoinen, monissa tapauksissa vanha perheyrittäjä, joka on ollut usean sukupolven ajan perheen omistuksessa. Se on alle 60 hengen yritys (tässä tutkimuksessa luokittelu on tehty kuitenkin yrityksen vuoden 2013 liikevaihdon mukaan). Yrityksessä on jo työnjako hallintoon, työjohtoon, varikkotoimintoihin, ja kuljettamiseen. Rooleissa ollaan kuitenkin joustavia. Yritys toimii tyypillisesti yhdeltä paikkakunnalta eli on paikallinen (luokan ylärajalla olevilla yrityksillä on myös jo alueellista toimintaa). Yrityksellä on reittiliikenteen lisäksi muuta liiketoimintaa kuten tilausliikennettä.	1 – 5 M€
Keskisuuri yritys	Keskisuurella yrityksellä on selkeä organisaatorakenne, sisäinen roolitus ja työnjako. Yritys toimii alueellisesti, ja sillä on myös kaukoliikennettä tai yrityksellä on merkittävää tilausajoliiketoimintaa. Tähän luokkaan on tässä tutkimuksessa luokiteltu myös konsernien tytäryritykset, mikäli ne kuuluvat liikevaihtonsa puolesta luokkaan. Keskisuuret yritykset ovat perinteisiä perheyrityksiä, niiden omistus on joko jo useammassa sukupolvensa samassa perheessä, tai yritys on myynnin kautta osa konsernia.	5 – 25M€
Suuri yritys	Yritykset tässä luokassa eroavat toimintamalliltaan toisistaan:  Toimialan suurista yrityksistä 4 toimii pääasiassa HSL-alueella. Näillä yrityksillä on ammattijohto, organisaatorakenne ja sisäinen työnjako. Omistaja ei osallistu operatiiviseen toimintaan.  Yksi yritys on valtio-omisteisen konsernin alakonserniin kuuluva yritys, joka toimii valtakunnallisesti.  Muut alan suuret yritykset (2 kpl) ovat perheyrityksiä, joissa omistajat toimivat aktiivisesti yritysten johdossa. Yritykset toimivat valtakunnallisesti.  Alan konserneja käsitellään yrityskokoluokka tarkastelussa niiden operatiivisten tytäryritysten kautta.	yli 25M€



Taulukossa 12 on yhteenveto 88 kilpailutukseen osallistuneen yritysten liiketoimintaa kuvaavista tunnusluvusta kerättynä yritysten vuoden 2013 tilinpäätöstiedoista. Lopuista 18 liikenteenharjoittajasta, kommandiitti- ja avoimista yrityksistä sekä toiminimistä ei tilinpäätöstietoja ole saatavilla Suomen Asiakastieto Oy:n sähköisessä asiakastieto.fi-palvelussa. Nämä liikenteenharjoittajat ovat kuitenkin varsin pieniä ja niiden liikevaihtotietojen puuttuminen ei muuta merkittävästi markkinoiden kokonaiskuvaa.

Kilpailutuksiin osallistuneiden 88 yrityksen kokonaisliikevaihto oli vuoden 2013 tilinpäätöstietojen perusteella yhteensä 656 miljoonaa euroa. Yrityksissä työskenteli vuoden 2013 lopussa yhteensä 7837 henkilöä, joten henkilöä kohti liikevaihtoa kertyi 83 750 euroa ja yhteenlaskettu liikevoitto% oli 3,15 (liiketoiminnan tulos / liikevaihto x 100).

*Taulukko 12. Kilpailutuksiin osallistuneiden yritysten liiketoiminnan tulos v. 2013*

Kokoluokka	Liikevaihto yhteensä (M€)	Liikevoitto %	Liikevaihto/henkilö (tuhatta €)
Kaikki yritykset (88 kpl)	656,2	3,15	83,75
Mikroyritykset (27 kpl)	14,0	9,25	100,96
Pienet yritykset (34 kpl)	82,1	4,24	82,87
Keskisuuret. yritykset (20 kpl)	212,1	5,15	83,56
Suuret yritykset (7 kpl)	348,0	1,43	83,50

Kuten taulukosta 12 voidaan havaita, tarkasteltaviin kilpailutuksiin osallistuivat etenkin suuret ja keskisuuret liikenteenharjoittajat. Kilpailuun osallistuneiden yritysten keskimääräinen liikevaihto oli v. 2013 noin 7,5 miljoonaa euroa, kun asiakastieto.fi:n toimialatilastoissa säännöllisen kaukoliikenteen (TOL 49391) yritysten keskiliikevaihto oli 961 tuhatta euroa ja paikallisliikenteen (TOL 49310) 2,3 miljoonaa euroa vuonna 2013.

Tutkimusten kohteena olevien kilpailutuksiin osallistuneiden yritysten liiketoiminta vuoden 2013 tilinpäätösten perusteella on ollut varsin heikosti kannattavaa: noin 650 miljoonan liikevaihto on tuottanut yrityksille 20,5 miljoonan euron liiketoiminnan tuoton eli liikevoittoprosentti oli 3,15. Yritykset tarjosivat hieman alle 8 000 työpaikkaa, ja keskimääräinen liikevaihto henkilöä kohden oli noin 83 000 euroa. Suurin osa työntekijöistä oli linja-auton kuljettajia. Vain alle 10 % teki pääosin hallinnollista työtä tai kaluston huoltotöitä.

Kilpailutuksiin osallistuvien yritysten liikevaihto edusti noin 60 % koko linja-auto-liikenne-toimialan liikevaihdosta. Kilpailutuksiin osallistuneiden yritysten keskiliikevaihdosta, 7,5 miljoonaa euroa, voidaan päätellä, että mikro- ja pienet yritykset eivät osallistuneet kilpailutuksiin aktiivisesti.

Valtaosa tarkastelun kohteena olevista yrityksistä on osakeyhtiömuotoisia perheyriksii, joissa omistajasuku tai -perhe toimii yrityksen strategisessa ja operatiivisessa toiminnassa aktiivisesti. Vain paa kaupunkiseudulla toimivilla yrityksilla omistus on selkeasti eriytynyt yrityksen toiminnasta. Myos konserniyritysten tytaryhtioiden johdossa on ammattijohtajia.

Seuraavassa on tarkasteltu yritysluokkia siita nakokulmasta, miten ne toimivat vuoden 2013 syksyn ja vuoden 2014 talven sopimusliikenteen kilpailutuksissa. Yritysluokkakohtaiset analyysit koostuvat seuraavista osista:

### **Mikroyritykset**

*Mikroyritysten osallistuminen tarkasteltavana oleviin kilpailutuksiin:* Yhteensa 27 mikroyritysluokkaan luokiteltavaa liikenteenharjoittajaa, joiden tilinpäätöstiedot olivat saatavissa asiakastieto.fi-verkkopalvelusta, jatti tarjouksia kilpailutettaviin kohteisiin. Lisaksi 18 tarjouksen tehneelta yritykselta ei loytynyt palvelusta tietoja. Naista yrityksista valtaosa, ellei kaikki, kuuluvat liikevaihtonsa perusteella mikroyritysluokkaan.

*Mikroyritysten talous:* Kilpailutuksiin osallistuneiden mikroyritysten kokonaisliikevaihto oli vuonna 2013 noin 14 miljoonaa euroa ja liikevoittoa yritykset kerasivat liki 3 miljoonaa euroa eli liikevoittoprosentti oli muihin kokoluokkiin nahden hyvä, 9,2 %. Yritykset kasvattivat liikevaihtoa lahes 3 miljoonalla eurolla, eli 21 prosentilla vuonna 2013. Myos luokan omavaraisuusasteen mediaani 42,5 kertoo yritysten terveesta rahoituspohjasta.

*Osallistuminen ja menestyminen kilpailutuksissa:* Mikroyritykset tarjosivat palvelujaan erityisesti Pohjois-Pohjanmaan ELY:n jarjestamiin kilpailutuksiin, mutta myos Oulussa, Kouvolassa ja Turussa. Kohteet, joihin pienimman kokoluokan yritykset tekivat tarjouksiaan, olivat pieniä, 1-3 auton kohteita. Poikkeuksena voidaan mainita oululainen Oubus Oy, joka tarjosi ja voittikin kohteen, jonka arvo on noin 1,2 miljoonaa euroa/vuosi, mikä toteutuessaan lahes kolminkertaistaa yrityksen liikevaihdon. Mikroyritykset voittivat liikennetta Pohjois-Suomessa (P-P ELY, ja Oulu) sekä Kouvolassa yhteensa noin 2,9 miljoonalla eurolla.

*Yhteenveto: Mikroluokan liikenteenharjoittajat ovat pieniä paikallisia yrityksiä, joilla säännöllinen linjaliikenne on vain yksi, usein pieni osa, niiden liiketoimintaa. Kohtuullisen kilpailtu ja vähäkatteinen sopimusliikenne ei houkutelut yrittäjiä laajentamaan tätä osaa liiketoiminnastaan. Yritykset osallistuvat kilpailutuksiin vain, jos kilpailutettava kohde on yrityksen kotikonnuilla. Tästä joukosta kasvua kilpailutusten kautta haki selkeästi vain pari yritystä (tarjosivat liikevaihtoaan suurempiin kohteisiin). Tarkasteltavana olevissa kilpailutuksissa vain muutama tämän kokoluokan yritys lisäsi liikennettään.*

### **Pienet yritykset**

*Pienten yritysten osallistuminen tarkasteltavana oleviin kilpailutuksiin:* Yhteensä 34 pienten yritysten yritysluokkaan luokiteltavaa liikenteenharjoittajaa, joiden tilinpäätöstiedot olivat saatavissa asiakastieto.fi-verkkopalvelusta, jatti tarjouksia kilpailutettaviin kohteisiin.

*Pienten yritysten talous:* Kilpailutuksiin osallistuneiden pienten yritysten kokonaisliikevaihto oli vuonna 2013 noin 82 miljoonaa euroa ja liikevoittoa yritykset keräsivät liki 3,5 miljoonaa euroa eli koko luokka tuotti liiketulosta 4,2 % (liikevoitto %) liikevaihdosta. Yritykset kasvattivat liikevaihtoa lähes 5,2 miljoonalla eurolla eli 4,2 prosentilla vuonna 2013. Luokan omavaraisuusasteen mediaani 34,5 kertoo yritysten kohtuullisen terveestä rahoituspohjasta.

*Osallistuminen ja menestyminen kilpailutuksissa:* Pienet liikenteenharjoittajat tarjosivat liikennettä pääosin paikallisesti alle 10 auton kohteisiin. Tästä osoituksena se, että ryhmän yrityksistä vain kolme yritystä osallistui useamman kuin yhden alueen kilpailutuksiin. Poikkeuksena luokan yritysten tarjouskäyttäytymiseen, sekä pienten yritysten että koko alan joukossa, oli Onnibus. Vuonna 2013 yrityksen liikevaihto oli hieman yli 3 miljoonaa euroa, mutta yritys tarjosi palveluja useille keskikokoisille kaupunkialueille. Se voittikin Jyväskylän kaupunki- ja seutuliikenteestä yli 13 miljoonan euron sopimuksen. Ennen sopimuksen mukaisen liikenteen aloitusta yritys kuitenkin siirsi sopimuksen Jyväskylän Liikenne Oy:lle.

*Yhteenveto: Pienet liikenteenharjoittajat ovat paikallisia yrityksiä, joilla säännöllinen linjaliikenne on merkittävä toimiala. Niiden liiketoiminnan liikenne koostuu pääasiassa maaseutu- ja seutukohteista. Yritykset ovat myös monilla kaupunkiseuduilla pieniä sopimustoimittajia. Suuret ja keskisuuret liikenteenharjoittajat jättivät pienille vain rippeet, mutta eivät pienenkään juuri haastaneet suurempiaan, poikkeuksena Onnibus.*

*Poikkeuksellisia alueita olivat pienet kaupungit, Hämeenlinna ja Kouvola. Niissä pienet yritykset ovat pääasiassa sopimuskumppaneita toimivaltaiselle viranomaiselle. Oletettavaa on, että tämän kokoluokan yritysten pääasiallinen tavoite on säilyttää tulevaisuudessa asemansa maaseutumaisessa liikenteessä, kun siirtymäajan sopimukset päättyvät ja viranomaiset hankkivat liikennettä alueille. Pohjois-Pohjanmaan ELY-keskuksen kilpailutukset ovat esimerkkinä tästä – useisiin kohteisiin saatiin monia tarjouksia mikro- ja pieniltä liikenteenharjoittajilta.*

### **Keskisuuret yritykset**

*Keskisuurten yritysten osallistuminen tarkasteltavana oleviin kilpailutuksiin:* Yhteensä 20 keskisuurta liikenteenharjoittajaa, joiden tilinpäätöstiedot olivat saatavissa asiakastieto.fi-verkkopalvelusta jätti tarjouksia kilpailutettaviin kohteisiin. Tähän luokkaan kuului sekä itsenäisiä yrityksiä että pääasiassa linja-autoliikenteeseen keskittyneiden konsernien, Savonlinjan, Pohjolan Turistiauton ja Koiviston Auton tytäryrityksiä.

*Keskisuurten yritysten talous:* Kilpailutuksiin osallistuneiden keskisuurten yritysten kokonaisliikevaihto oli vuonna 2013 noin 212 miljoonaa euroa ja liikevoittoa yritykset keräsivät lähes 11 miljoonaa euroa eli koko luokka tuotti liiketulosta 5,15 % (liikevoitto %) liikevaihdosta. Yritykset kasvattivat liikevaihtoa lähes 1,3 miljoonalla eurolla eli 0,6 prosentilla vuonna 2013. Luokan omavaraisuusasteen mediaani 48 %, kertoo yritysten kohtuullisen terveestä rahoituspohjasta. Kuitenkin 5 yrityksellä tunnusluku oli alle 20 eli heikolla tasolla.

*Osallistuminen ja menestyminen kilpailutuksissa:* Keskisuuret liikenteenharjoittajat tarjosivat liikennettä pääosin kaupunkialueen keskisuuriin ja suuriin kohteisiin. Keskisuuret yritykset voittivat valtaosan kohteista, joihin osallistui. Tiukimpia kilpailuja käytiin juuri tämän kokoluokan kesken ja lopputuloksena yritykset voittivat lähes

75 miljoonan euron sopimukset koko 130 miljoonan kokonaisuudesta. Tämän lisäksi Jyväskylän Liikenne Oy hankki Onnibussin yli 13 miljoonan euron osuuden Jyväskylän kaupungin kilpailuttamasta liikenteestä.

*Yhteenveto: Keskisuuret liikenteenharjoittajat ovat pääasiassa yrityksiä, joilla säännöllinen linjaliikenne on merkittävä toimiala, ja sopimusliikenteestä on muodostumassa pääosa niiden liiketoimintaa. Yritykset ovat kuitenkin vahvasti mukana myös kaukoliikenteessä. Tämä luo yrityksille hieman liikkumavaraa, mutta kaukoliikenteen kova hintakilpailu voi myös haastaa yritysten talouden. Keskikokoiset yritykset jakautuvat kahteen ryhmään, itsenäisiin liikenteenharjoittajiin ja konsernin osana toimiviin yrityksiin. Sopimusliikenne on kaikille keskisuurille liikenteenharjoittajille uusi liiketoimintamuoto, ja niiden taloudellinen menestyminen tulevaisuudessa on riippuvainen tehtyjen sopimusten kannattavuudesta.*

### Suuret yritykset

*Suurten yritysten osallistuminen tarkasteltavana oleviin kilpailutuksiin:* Yhteensä 7 suurta liikenteenharjoittajaa, joiden tilinpäätöstiedot olivat saatavissa asiakastieto.fi-verkkopalvelusta jätti tarjouksia kilpailutettaviin kohteisiin. Valtaosa näistä yrityksistä, 4 kpl, liikennöivät pääosin HSL:n sopimusliikennealueella.

*Suurten yritysten talous:* Kilpailutuksiin osallistuneiden suurten yritysten kokonaisliikevaihto oli 348 miljoonaa euroa vuonna 2013 ja liikevoittoa yritykset keräsivät lähes 5 miljoonaa euroa eli koko luokka tuotti liiketulosta 1,46 % (liikevoitto %) liikevaihdosta. Yritysten liikevaihto pieneni lähes 4,7 miljoonaa euroa, eli 1,34 prosentilla vuonna 2013. Luokan omavaraisuusasteen mediaani, 37 %, kertoo yritysten kohtuullisen terveestä rahoituspohjasta. Vakavaraisuuden suhteen yritykset jakautuvat kahteen ryhmään: neljän yrityksen omavaraisuusaste on hyvä tai kohtuullinen, yli 37 %, kolmella yrityksellä omavaraisuusaste on hälyttävän heikko, alle 11 %.

*Osallistuminen ja menestyminen kilpailutuksissa:* Pääkaupunkiseudun suuret liikenteenharjoittajat olivat tarkasteltavissa kilpailutuksissa passiivisia kokoonsa nähden. Nobina Finland Oy oli mukana Lahden kilpailutuksissa, Veolia tarjosi Jyväskylässä pienen tytäryrityksensä, Veolia Transport West Oy:n nimissä. Ainoastaan Keravan kohteet HSL-alueella herättivät pääkaupunkiseudun suurten liikenteenharjoittajien kiinnostuksen, Veolian voittaessa kohteen. Väinö Paunu Oy, ainoa alueellinen suurten liikenteenharjoittajien joukkoon kuuluva yritys, tarjosi ja voitti kohteita Tampereella. Toisessa suuressa kaupungissa, Turussa, Turun linja-autoilijain Oy, usean liikenteenharjoittajan yhteenliittymä, joka voidaan luokitella suureksi tarjoajaksi, voitti lähes kaikki Turun seutuliikenteen kohteet. Kaksi suurten yritysten luokkaan kuuluvaa yritystä, Pohjolan Liikenne Oy ja Pohjolan Turistiauto Oy, osallistuivat moniin kohteisiin useilla alueilla. Suuret yritykset voittivat sopimusliikennettä 21 miljoonalla eurolla (jonka lisäksi TLO Oy sai Turusta sopimuksia 9,4 miljoonalla eurolla, mutta yrityksen vuoden tilinpäätöstietoja ei ole saatavissa asiakastieto.fi palvelussa).

*Yhteenvedo: Suurten pääkaupunkiseudulla toimivien yritysten talous on yhtä yritystä lukuun ottamatta joko huonossa tai erittäin huonossa kunnossa. Lisäksi yritykset ovat täysin riippuvaisia sopimusliikenteen tuottamista tuloista. Muualla maassa liikennöivät suuret yritykset sen sijaan selviävät kohtuullisen hyvin. Suurista yrityksistä kaksi oli aktiivisia useilla kilpailutusalueilla, muut tyytyivät osallistumaan pääasiassa omilla liikennealueillaan eli pääkaupunkiseudulla, Turussa ja Tampereella, voittaen niillä. Muilla alueilla suurten liikenteenharjoittajien menestys oli varsin vaatimatonta.*

## Konsernit

Liikennekonsernit ovat merkittävässä roolissa suomalaisilla linja-autoliikenne-markkinoilla. Taulukossa 13 on tarkasteltavien suurten konsernien linja-auto-liikenteessä toimivien tytäryritysten yhteenlasketut liiketoiminnan tunnusluvut (ei konsernitilinpäätöksen lukuja).

*Taulukko 13. Konsernien liikennetoimialalla toimivien yritysten yhteenlasketut tunnusluvut*

Konserni (laskelmissa mukana olevien yritysten lukumäärä)	Liikevaihto yhteensä (M€)	Liikevoitto %	Liikevaihto/henkilö (tuhatta €)	Voitetut sopimukset (M€)
Koiviston Auto -konserni (9)	129,0	7,64	88,76	67865
Savonlinja-konserni (5)	64,8	-1,49	75,93	2239
Pohjolan Liikenne -konserni (2)	71,0	6,30	91,59	15009
Pohjolan Matkat -konserni (4)	37,1	3,75	88,52	986
Veolia-konserni (4)	63,4	0,19	89,39	4449
Nobina-konserni (Nobina Finland)	97,2	0,3	87,96	0
Konsernit yhteensä	462,5	3,29	87,08	94672

Yllä lueteltujen suurten konsernien lisäksi alalla toimii muutama pienempi konserni-muotoinen yritys. Tämän tutkimuksen kohteina olleissa kilpailutuksissa nämä yritykset osallistuivat kuitenkin vain yhden yrityksen kautta. Linja-autoliikenteeseen erikoistuneista pienemmistä konserneista esimerkkinä on Pekola-konserni, johon kuuluvat Pekola Oy:n lisäksi Soini Hellsten Oy ja Yhdysliikenne Oy. Monialakonserneista voidaan mainita esimerkiksi Länsilinjat Oy, jolla on merkittävän kokoista liiketoimintaa matkatoimistoalalla Lomalinja Oy Holiday Tours Ltd:n kautta.

*Liikennekonsernien osallistuminen tarkasteltavana oleviin kilpailutuksiin:* Tarkastelussa on kuusi suurta (liikevaihto yli 25 miljoonaa euroa) linja-autoliikenteeseen keskittyttä konsernia. Konsernien tytäryritysten tilinpäätöstiedot kerättiin asiakastietopalvelusta, ei siis konsernitilinpäätöksistä. Tarkoituksena oli selvittää, miten konsernien liiketoiminta linja-autoliikennemarkkinoilla toimii tilinpäätöslukujen valossa.

*Konsernien talous:* Tarkasteltavana olevat konsernit tuottivat alalla liikevaihtoa noin 460 miljoonaa euroa vuonna 2013 eli hieman alle 40 % alan liikevaihdosta. Konserni-en yhteenlaskettu liiketoiminnan tulos oli noin 15 miljoonaa euroa eli liikevoitto-prosentti oli 3,29, joka on heikko tulos. Osa konserneista saavuttaa tyydyttävän tason, mutta osa on erittäin heikosti kannattavia tai jopa tappiollisia. Pääkaupunkiseudun ulkopuolella toimivilla konserneilla omavaraisuusaste on kuitenkin hyvällä tasolla. Sen sijaan vain HSL-alueella toimivilla konserneilla sekä liiketoiminnan tulos että omavaraisuusasteet ovat heikkoja tai erittäin heikkoja.

*Osallistuminen ja menestyminen kilpailutuksissa:* Konsernit jakautuivat kahteen ryhmään myös siinä, kuinka aktiivisia ne olivat tämän tutkimuksen kohteena olevissa kilpailutuksissa. Pääkaupunkiseudulla toimivat konsernit, Veolia ja Nobina, olivat passiivisia. Muut neljä konsernia osallistuivat useisiin kilpailutuksiin eri viranomaisen alueilla, keskittyen kuitenkin pääasiassa niille alueille, joilla niillä oli siirtymäajan sopimusten mukaista liikennettä ennen kilpailutuksia. Konsernit voittivat sopimusliikennettä lähes 95 miljoonaa euroa eli lähes  $\frac{3}{4}$  kaikesta tämän tutkimuksen alaisesta kilpailutetusta liikenteestä (73 %).

Konserneista menestyi selkeästi parhaiten Koiviston Auto -konserni. Sen kilpailutuksissa voittamien sopimusten ja sille Jyväskylän alueen siirtyneiden sopimusten yhteenlaskettu arvo on noin 68 miljoonaa euroa/vuosi. Sen sijaan Pohjolan Matkat -konsernin (Pohjolan Turistiauto Oy, Koillismaan Turistiauto Oy ja Antti Kangas Oy) noin 1 miljoonan voitettujen sopimukset ja Savonlinja-konsernin 6,4 miljoonan voitettujen sopimukset ovat pieniä suhteessa konsernien kokonaisliikevaihtoon. Pohjolan Liikenne -konserni voitti sopimuksia erityisesti seutuliikenteessä.

***Yhteenveto:** Konsernit olivat hyvin erilaisissa taloudellisissa tilanteissa, kun kilpailutukset vuoden 2013 syksyllä aloitettiin. Tämä näkyi myös kilpailutusten tuloksissa: konsernit, jotka olivat tehneet kohtuullista liiketulosta, olivat tarjouksissaan aggressiivisia ja säilyttivät vahvan markkina-aseman haluamallaan kaupunkiseuduilla ja ELY-alueilla. Konsernit, joiden liiketoiminta on ollut huonosti kannattavaa, eivät joko lähteneet tarjoamaan oman alueensa ulkopuolelle, tai tekivät selkeästi voittaneita tarjouksia hinnaltaan korkeamman tarjouksen.*

## 6.5 Liikenteenharjoittajat alueittain

Tutkimuksen kohteena on 11 erikokoista kaupunkialuetta sekä 3 ELY-keskusten aluetta. Tarkemmat kuvaukset näistä alueista, joukkoliikenteen järjestämisen hallintamalleista ja kilpailutuksissa käytetyistä hankintamalleista ovat raportin luvuissa 3-5. Seuraavan alueittaisen tarkastelun näkökulmana on alueen kilpailutuksiin osallistuneiden yritysten talous ja kilpailutusten tulosten vaikutus tuleviin kilpailutuksiin.

### **Hämeenlinnan alue**

*Kilpailutukseen osallistuneet yritykset:* Hämeenlinnassa syksyllä 2013 järjestettyihin joukkoliikennekilpailutuksiin osallistui 6 yritystä, joista edellä kuvatun luokituksen mukaan 5 kuului pienten yritysten luokkaan ja yksi keskisuuriin yrityksiin. Yksi yritys oli osana konsernia, jolloin konserni nousee keskikokoisten yritysten joukkoon. Yritykset olivat pääosin paikallisia. Niiden kokonaisliikevaihto vuonna 2013 oli 21,5 miljoonaa euroa, henkilökunnan määrä 250, ja yritykset tuottivat liikevoittoa 821 tuhatta

euroa, eli 3,83 % liikevaihdosta. Yritysten omavaraisuusaste oli pääsoin hyvä (yli 50 %).

*Alueen sopimusten arvo ja kilpailutusten voittajat:* Kilpailutuksissa syntyneiden sopimusten arvo yrityksille on vuositasolla arviolta 2,9 miljoonaa euroa (sopimukset ovat käyttöoikeussopimuksia, joten lipputulosten osuus on arvioitu). Sopimukset jakautuvat neljälle yritykselle, joista selkeästi suurimman osuuden voitti Vekka Liikenne Oy (arvioitu sopimuksen arvo 1,65 miljoonaa euroa vuodessa). Kaikki toimittajat kuuluvat pienten yritysten luokkaan (liikevaihto alle 5 miljoonaa euroa).

*Riskit sopimuskauden aikana:* Sopimukset ovat suhteellisen lyhyitä, 2–4 vuotta (+optiot), joten riskit sopimuskumppanien taloudellisen tilanteen muutoksissa ovat vähäisiä, varsinkin koska suurimmaksi osaksi yritysten talouden luvut ovat olleet hyviä. Toisaalta yritykset eivät ole aikaisemmin olleet sopimusliikennetoimittajia, joten tarjouksessa tehtyjen laskelmien kannattavuutta ei vielä tiedetä.

*Haasteet seuraavilla kilpailutuskierroksilla:* Alueella näyttäisi säilyneen terve kilpailutilanne. Haasteena on kaupunkiliikenteen, seutuliikenteen ja maaseutuliikenteen rakentaminen kokonaisuudeksi, joka houkuttelee sekä pieniä paikallisia yrityksiä että alueen ulkopuolisia yrityksiä osallistumaan kilpailuihin jatkossa.

### **Joensuun alue**

*Kilpailutukseen osallistuneet yritykset:* Kilpailutukseen jätti tarjouksia neljä yritystä. Yritysten kokonaisliikevaihto oli v. 2013 45 miljoonaa euroa, henkilöstöä 520, liikevaihto henkilöä kohden oli 84 000 euroa vuodessa. Kahdella yrityksellä on Joensuu kotipaikkana, yksi on valtakunnanlaajuinen konserni ja neljäs tarjoaja oli Onnibus Oy, joka on ainakin toistaiseksi luopunut sopimusliikenteestä. Yksi aikaisemmin alueella liikennöinyt yritys jätti tarjoamatta ja lopetti liiketoimintansa.

*Alueen sopimusten arvo ja kilpailutusten voittajat:* Joensuun alueen (Joensuun kaupunki, Liperi ja Kontiolahti) kilpailutusten tuloksena syntyneiden sopimusten arvo on lähes 6,5 miljoonaa euroa. Sopimukset ovat kannusteurakkamallin mukaisia, joten sopimusten arvo liikenteenharjoittajalle voi muuttua jatkossa, kun kysynnän mukainen osuus alkaa vaikuttaa. Sopimukset jakautuivat kahdelle alueella aikaisemminkin liikennöineelle yritykselle. Voittaneiden yritysten taloudelliset tunnusluvut ovat kohuulliset.

*Riskit sopimuskauden aikana:* Voittaneen ja muiden tarjousten ero suurimmassa kohteessa oli suuri (lähes 40 %). Tilaajalle alhainen hinta on tietenkin hyvä asia, mutta myös riski. Yritykset ovat myös investoimassa kalustoon merkittävästi, joten niiden talous voi joutua koetukselle sopimuskauden aikana, vaikka sopimukset ovatkin suhteellisen lyhyitä, 3 – 5 vuotta (+optiot).

*Haasteet seuraavilla kilpailutuskierroksilla:* Alueelle on syntymässä duopoli, kahden tarjoajan markkinat. Menneellä kilpailutuskierroksella oli kaksi alueen ulkopuolista tarjoajaa, Onnibus, ja Pohjolan Turistiauto Oy. Muut valtakunnalliset liikenteenharjoittajat eivät ole osoittaneet kiinnostusta ja paikallisia pieniä potentiaalisia liikenteenharjoittajia ei ole tunnistettu.

### **Jyväskylän alue**

*Kilpailutukseen osallistuneet yritykset:* Kilpailutuksiin jätti tarjouksia 5 yritystä. Yritysten liikevaihto v. 2013 oli yhteensä 54,5 miljoonaa euroa, henkilöstöä 640, liikevaihto henkilöä kohden oli 85 000 euroa vuodessa. Kaksi yrityksistä oli paikallisia, toinen oli liikennöinyt kilpailutettua aluetta aikaisemmin siirtymäajan liikennöintisopimuksilla. Muut tarjoajat toimivat valtakunnallisesti. Kilpailutuksiin saatiin houkuteltua vain yksi lähialueella liikennöivä pieni/mikroyritys.

*Alueen sopimusten arvo ja kilpailutusten voittajat:* Jyväskylän sopimusten arvo on 14,3 miljoonaa euroa vuodessa. Kilpailutuksen voitti lähes kokonaan yksi yritys, Onnibus Oy, jonka liikevaihto vuoden 2013 tilinpäätöksessä oli 3,3 miljoonaa euroa ja edellisessä 1,4 miljoonaa euroa. Onnibus Oy:n pääomistajan vaihduttua talvella 2014, yritys neuvotteli sopimuksen siirron Jyväskylän Liikenne Oy:lle. Tilaaja hyväksyi neuvottelujen tuloksen ja teki liikennöintisopimukset Jyväskylän Liikenne Oy:n kanssa. Yritys on osa Koiviston Auto -konsernia ja jatkossa ainoa sopimusliikenteenharjoittaja.

*Riskit sopimuskauden aikana:* Jyväskylän Liikenne Oy teki jonkin verran arvoltaan pienemmät sopimukset tilaajan kanssa, mitä oli itse alun perin tarjonnut (ero 4,1–7,5 % kohteesta riippuen). Yritys on kuitenkin vakavarainen, kohtuullista liiketulosta tuottava, Suomen isoimman linja-autoliikenteeseen erikoistuneen konsernin tytäryritys, joten välitöntä riskiä ei ole. Sopimuskaudet ovat melko pitkiä, 4–8 vuotta (+ optiot).

*Haasteet seuraavilla kilpailutuskiertoilla:* Alueen sopimusliikennettä hoitaa käytännössä vain yksi liikenteenharjoittaja eli tilanne ei sinänsä ole muuttunut aikaisemmasta. Toimialan on muututtava valtakunnallisesti, jotta Jyväskylään syntyy kilpailua seuraavalla kilpailutuskiertokierroksella. Tällä kertaa kilpailua sai aikaan Onnibus Oy.

### **Kouvolan alue**

*Kilpailutukseen osallistuneet yritykset:* Kilpailutuksiin jätti tarjouksen 8 yritystä, joista valtaosa oli paikallisia mikro- ja pieniä yrityksiä sekä yksi keskikokoluokan yritys. Kahden yrityksen tilinpäätöstietoja ei ollut saatavissa asiakas.fi-palvelusta. Tarjoajien yhteenlaskettu liikevaihto v.2013 oli 21 miljoonaa euroa, henkilöä kohden liikevaihtoa kertyi noin 77 000 euroa.

*Alueen sopimusten arvo ja kilpailutusten voittajat:* Kouvolan toimivaltaisen viranomaisen alueella kilpailutettiin syksyllä 2013 ja keväällä 2014 9 kohdetta, joiden arvo liikenteenharjoittajille on hieman yli 2 miljoonaa euroa. Sopimukset tehtiin 5 yrityksen kanssa, joista suurimman eli kaupunkiliikenteen kohteen voitti Savonlinja-konserniin kuuluva Etelä-Suomen Linjaliikenne Oy.

*Riskit sopimuskauden aikana:* Sopimuskausi on suhteellisen lyhyt ja sopimustoimittajien liikevoitto vuonna 2013 on ollut kohtuullisella tasolla, joten sopimuskauden aikaiset riskit ovat pienet. Ainoastaan suurimman sopimuskumppanin vuoden 2013 liiketulos on ollut heikko.

*Haasteet seuraavilla kilpailutuskiertoilla:* Alueella on paljon pieniä liikenteenharjoittajia, osa voitti sopimuksia Kouvolan kilpailutuksissa, osalla on vielä voimassa siirtymäajan linjaliikennettä. Näiden yritysten säilyminen markkinoilla pitänee yllä kilpailua myös tulevissa kilpailutuksissa, jos kohteet pysyvät riittävän pieninä.



### **Kuopion alue**

*Kilpailutukseen osallistuneet yritykset:* Kilpailuun osallistui kaikkiaan 7 yritystä, joista 4 pientä, kaksi keskikokoista valtakunnallisten liikennekonsernien tytäryritystä ja yksi suuri, valtion omistamaan valtakunnalliseen liikennekonserniin kuuluva yritys. Yritysten kokonaisliikevaihto oli 77 miljoonaa euroa ja ne työllistivät vuoden 2013 lopussa 864 henkeä. Yhden tarjoajan tilinpäätöstietoja ei ollut saatavissa asiakastieto.fi-palvelusta.

*Alueen sopimusten arvo ja kilpailutusten voittajat:* Kuopion sopimusten arvo on 13,2 miljoonaa euroa vuodessa. Sopimusmallina käytettiin kannusteurakkamallia, joten toteuma voi poiketa sopimuskauden aikana jonkin verran tästä. Sopimukset tehtiin kolmen liikenteenharjoittajan kanssa. Kuopion Liikenne Oy olisi voittanut valtaosan liikenteestä, noin 90 %, mutta kilpailutuksessa oli käytössä leikkuri, jossa yksi yritys voi voittaa enintään kolme kaupunkiliikenteen kohdetta. Tästä syystä Pohjolan Liikenne Oy voitti toiseksi eniten pisteitä saaneella tarjouksella yhden kaupunkikohteen.

*Riskit sopimuskauden aikana:* Kuopiossa syntyi kilpailutuksen tuloksena melko tasapainoinen tilanne, vaikka yksi toimittaja onkin selkeästi suurin. Vain yhden toimittajan vuoden 2013 liiketoiminnan tulos, 1,2 % liikevaihdosta, on heikko. Sopimuskumppanit ovat vakavaraisia.

*Haasteet seuraavilla kilpailutuskierroksilla:* Kaikki alueen liikenteenharjoittajat ovat joko suuria yrityksiä tai suurten konsernien tytäryrityksiä. Pienet yritykset eivät voittaneet liikennettä lainkaan, vaikka maaseutukohteet olivat kohtuullisen kokoisia. Kilpailun kannalta kriittinen kysymys on, selviävätkö alueen pienet yritykset ilman sopimusliikennettä, kun niiden tämän hetken talouden tunnusluvutkaan eivät ole hyviä.

### **Lahden alue**

*Kilpailutukseen osallistuneet yritykset:* Kilpailutukseen osallistui kaikkiaan 8 yritystä (huomioiden yhteistarjouksessa mukana olleet yritykset). Yksi yritys on kokoluokaltaan suuri, kaksi keskisuurta, 3 pientä ja yksi mikroyritys. Yhden yrityksen tilinpäätöstiedot eivät olleet saatavissa asiakastieto.fi-palvelusta. Kilpailutukseen osallistuneiden yritysten liikevaihto oli v. 2013 tilinpäätösten mukaan 138 miljoonaa euroa ja ne työllistivät yhteensä 1544 henkilöä.

*Alueen sopimusten arvo ja kilpailutusten voittajat:* Sopimusten yhteenlaskettu arvo yrityksille on 19,2 miljoonaa euroa. Summa sisältää arvion lipputuloista yhden käyttöoikeussopimuskohteen osalta. Liikennettä voitti kaksi yritystä, keskikokoinen perheyritys, Lehtimäen Liikenne Oy, ja suureen perheyrityskonserniin kuuluva Koiviston Auto Oy.

*Riskit sopimuskauden aikana:* Lahden alueella on kilpailutuksen seurauksena sopimusliikenteessä kaksi liikenteenharjoittajaa. Toisen sopimustoimittajan sopimukset ylittävät sen vuoden 2013 liikevaihdon, joten yritys on haastavassa kasvutilanteessa.

*Haasteet seuraavilla kilpailutuskierroksilla:* Pienet yritykset eivät voittaneet liikennettä, vaikka kilpailutuksessa oli mukana myös pieniä kohteita. Alueella on kilpailutuksen tuloksena kaksi liikenteenharjoittajaa sopimusliikenteessä. Alueen sijainti lähellä pääkaupunkiseutua taannee kuitenkin jatkossakin useiden yritysten osallistumisen tarjouskilpailuihin.

### Lappeenrannan alue

*Kilpailutukseen osallistuneet yritykset:* Kolme yritystä jätti tarjouksensa Lappeenrannan kilpailutukseen. Näistä yrityksistä yksi, TLO Oy, veti kaikki tarjouksensa pois ennen kilpailun ratkaisua. Kahden tarjouksen hyväksyttävästi tehneen yrityksen yhteinen liikevaihto on 14,4 miljoonaa euroa. Yritykset työllistivät vuoden 2013 lopussa 213 henkilöä.

*Alueen sopimusten arvo ja kilpailutusten voittajat:* Sopimusten yhteenlaskettu arvo on noin 2,7 miljoonaa euroa vuodessa. Yksi yritys voitti kaiken liikenteen, kahdessa kohteessa ero toiseen tarjoajaan oli yli 40 %, kolmanteen kohteeseen saatiin vain yksi tarjous.

*Riskit sopimuskauden aikana:* Liikenteen voittaneen yrityksen vuoden 2013 tilinpäätös ei ole mairitteleva: yrityksen liiketulos oli tappiollinen (liikevoitto -4,6 %) ja omavaraisuusaste 11 %. Toisaalta yritys kuuluu suureen valtakunnalliseen Savonlinja-konserniin, joka takaa yrityksen kohtuullisen rahoitusaseman.

*Haasteet seuraavilla kilpailutuskierröksillä:* Pienet yritykset eivät osallistuneet kilpailutuksiin, vaikka tarjolla oli myös pieniä kohteita. Alueella ei ollut ensimmäisellä kierroksella käytännössä kilpailua. Jatkossa kilpailuttamista tulisi määrätietoisesti kehittää siten, että tarjouskilpailu houkuttelee useampia liikenteenharjoittajia.

### Oulun alue

*Kilpailutukseen osallistuneet yritykset:* Oulun alueella kilpailutukseen osallistui yhteensä 8 yritystä, joista yhden tilinpäätöstiedot eivät olleet saatavissa asiakastietopalvelusta. Osallistuneista yrityksistä yksi kuului suurten yritysten luokkaan, yksi keskikokoisiin, kaksi pieniin ja kolme mikroyrityksiin. Yritysten yhteenlaskettu liikevaihto oli 53 miljoonaa euroa ja ne työllistivät vuoden 2013 lopussa 599 henkilöä.

*Alueen sopimusten arvo ja kilpailutusten voittajat:* Oulu oli tutkimuksen kohteena olevista kilpailutuksista suurin, sopimusten vuosiarvo noin 25 miljoonaa euroa. Koskiliinjat Oy, Koiviston Auto -konsernin tytäryritys, voitti noin 90 % tarjolla olevasta liikenteestä. Sen lisäksi sopimukset tehtiin kolmen muun yrityksen kanssa. Yksi sopimuskumppani, Oubus Oy, lähes kolminkertaistaa sopimuksellaan liikevaihtonsa. Yhdestä sopimustoimittajasta ei ole tilinpäätöstietoja saatavissa.

*Riskit sopimuskauden aikana:* Oulun toimivaltainen viranomaisen joutui ennen sopimusliikenteen aloittamista supistamaan liikennettä. Tämä voi vaikuttaa sopimuskumppaneiden talouteen. Liikenteenharjoittajat eivät kuitenkaan ehtineet investoida alkuperäisen sopimuksen mukaiseen liikenteeseen, koska supistuksista ilmoitettiin heti kilpailun ratkettua.

*Haasteet seuraavilla kilpailutuskierröksillä:* Pienet yritykset voittivat liikennettä ja voivat kehittyä tulevaisuudessa markkinoita hallitsevan liikenteenharjoittajan kilpailijoiksi. Isot kilpailukohteet eivät yleensä ole mahdollisia pienille yrityksille. Toisaalta ilman isoja kohteita alueen ulkopuolisten kilpailijoiden houkuttelu Ouluun voi olla vaikeaa, vaikka markkina on neljänneksi suurin Suomessa.

### Tampereen seudulliset kilpailutukset

*Kilpailutukseen osallistuneet yritykset:* Tampereella kilpailutettiin seudullista liikennettä ja niihin osallistui 6 liikenteenharjoittajaa, neljä pientä, yksi keskikokoinen ja yksi suuri. Yritysten liikevaihto oli yhteensä 51,5 miljoonaa euroa ja ne työllistivät 622 henkilöä vuoden 2013 lopussa.

*Alueen sopimusten arvo ja kilpailutusten voittajat:* Kilpailutusten kohteiden arvo yrityksille on 9,7 miljoonaa euroa. Kilpailu oli varsin tiukkaa, ja sopimuksia voitti 4 yritystä. Pääosan voittivat alueen kaksi suurinta yritystä, Länsilinjat Oy ja Väinö Paunu Oy, joilla on merkittävä rooli myös Tampereen kaupunkiliikenteessä. Muut kaksi yritystä voittivat pieniä kohteita. Sopimustoimittajat ovat vuoden 2013 tilinpäätöstietojen valossa hyvässä taloudellisessa kunnossa. Liikevoittoprosentit ovat välillä 6–10 ja omavaraisuusasteet vähintään tyydyttävällä tasolla.

*Riskit sopimuskauden aikana:* Isommissa kohteissa sopimusajat ovat 4–6 vuotta (+optio), pienemmissä kohteissa 2 vuotta. Sopimuskumppanit ovat viranomaiselle tuttuja kumppaneita, joten odotettavissa ei ole isoja riskejä sopimuskauden aikana.

*Haasteet seuraavilla kilpailutuskiertoilla:* Alueella on kaksi kilpailevaa, hyvät taloudelliset resurssit omaavaa yritystä, jotka jakavat käytännössä koko sopimusliikenteen. Seuraavissa kilpailutuksiin tarvitaan lisää kilpailijoita, jotta hinnat eivät pääse nousemaan.

### **Turun seudulliset kilpailutukset**

*Kilpailutukseen osallistuneet yritykset:* Turussa kilpailutettiin seudullisia kohteita ja niihin osallistui yhteensä 8 yritystä. Niistä yksi oli Turun linja-autoilijain Oy (TLO), joka on useiden liikenteenharjoittajien yhteisyritys. Tarjouksia tekivät myös paikalliset pienet liikenteenharjoittajat, jotka eivät ole osakkaina TLO:ssa. Myös Länsilinjat Tampereelta ja Onnibus jättivät tarjouksen muutamiin kohteisiin. Yritysten yhteinen liikevaihto oli 52,5 miljoonaa euroa, kun lasketaan mukaan TLO:n osakasyritysten liikevaihtoluvut. Yritykset työllistivät yhteensä 622 henkilöä vuoden 2013 lopussa.

*Alueen sopimusten arvo ja kilpailutusten voittajat:* Kilpailutusten kohteiden arvo yrityksille on 10,7 miljoonaa euroa. TLO voitti noin 90 % kohteista. Länsilinjat voitti noin 1 miljoonan euron kohteen ja Grandellin Liikenne pienen 270 tuhannen euron arvoisen sopimuksen. Sopimustoimittajien taloudellisessa tilannearviossa on pidädyttävä TLO:n osakkaiden tilinpäätöstietoihin, koska TLO Oy:n tietoja ei ollut saatavilla asiakastieto.fi-palvelusta. Yritysten liiketoiminta vaihtelee kannattavasta (liikevoitto 11 %) hyvinkin kannattamattomaan (-4,2 %). Samoin omavaraisuusasteissa on huomattavia eroja. Kahden muun liikennettä voittaneen liikenteenharjoittajan tilanne on myös vaihteleva. Toisen liiketoiminta tuottaa kohtuullista tulosta, toiselle vuoden 2013 liiketoiminta oli tappiollista.

*Riskit sopimuskauden aikana:* Sopimuskaudet vaihtelevat 4–7 vuoden välillä (+optio 3v.) eli ovat varsin pitkiä, joten niiden aikana voi tapahtua merkittäviä muutoksia yritysten taloudellisessa tilanteessa.

*Haasteet seuraavilla kilpailutuskiertoilla:* Turussa on ainakin lukujen valossa kilpailua, mutta ihmetystä herättää, että niin suuri ryhmä kohtuullisen kokoisia liikenteenharjoittajia tekee edelleen tarjouksensa yhteisyrittäjien kautta. TLO on aikanaan perustettu osuuskuntana organisoimaan ja operoimaan Turun kaupungin ja sitä ympäröivän alueen linja-autoliikennettä, mutta kyseenalaista on, miten hyvin tämänkaltainen järjestely sopii joukkoliikenteen nykyiseen järjestämistapaan, jossa vastuu joukkoliikenteen järjestämisestä kuuluu Turun toimivaltaiselle viranomaiselle. TLO:ta voidaan arvioida tarjousyhteenliittymänä ja/tai osakasyrittäjienä kilpailua rajoittavana hintayhteistyönä.

### **HSL-alueen seudulliset kilpailutukset**

*Kilpailutukseen osallistuneet yritykset:* HSL-alueella kilpailutettiin kolme seudullista aluetta, Kirkkonummi, Sipoo ja Kerava. Sopimusten vuosiarvo liikenteenharjoittajille on 15,1 miljoonaa euroa (hankinnassa käytettiin kysyntäkannustemallia, joten arvo koskee ensimmäistä sopimusvuotta). Kirkkonummi oli jaettu kahteen kohteeseen ja Sipoo kilpailutettiin yhtenä kohteena. Kaikkiin näihin saatiin vain yksi tarjous. Keravan kohteeseen saatiin neljä hyväksyttyä tarjousta. Tarjouksia tekivät neljä HSL-alueen suurinta toimittajaa ja Nurmijärven Linja Oy. Yritysten vuoden 2013 yhteinen liikevaihto oli hieman yli 300 miljoonaa euroa. ja yritykset työllistivät yhteensä lähes 3500 henkilöä.

*Alueen sopimusten arvo ja kilpailutusten voittajat:* Kilpailutettujen kohteiden sopimusten arvo on 15,1 miljoonaa euroa. Sopimuksia voittivat Pohjolan Liikenne Oy, joka oli ainoa tarjoaja Kirkkonummen pääkohteessa ja Sipoon kohteessa. Nurmijärven Linja voitti pienen palvelulinjakohteen Kirkkonummella ja Veolia Keravan kohteen.

*Riskit sopimuskauden aikana:* Kohteet ovat kokonaisarvoltaan pieniä suhteutettuna HSL-alueen koko sopimuskantaan, joka on noin 300 miljoonaa euroa vuodessa. Alueella liikennöi neljä suurta liikenteenharjoittajaa ja saman verran pieniä yrityksiä. Suurten yritysten talous on kovan kilpailun seurauksena, yhtä yritystä lukuun ottamatta, heikossa kunnossa. Tämän tutkimuksen kilpailutuskohteet eivät pienennä eivätkä kasvata alueen kokonaisriskiä.

*Haasteet seuraavilla kilpailutuskiirroksilla:* Sopimukset ovat pitkiä 5–7 vuotta (+3 v optio). Tänä aikana pääkaupunkiseudulla tapahtuu merkittäviä muutoksia mm. maankäytössä ja väestömäärissä. Kyseiset liikennöintikohteet tulevat olemaan osa suurempaa, koko metropolialueen kokonaisuutta. Koska alueella on koko ajan kilpailutuksia, eikä tällä hetkellä markkinoilla olevien liikenteenharjoittajien tilanne yhtä lukuun ottamatta ole edes tyydyttävä, muutoksia markkinoilla ja kilpailutilanteessa voi tapahtua tämänkin vuoksi. Lisäksi riskinä on bussiliikenteen supistuminen raideliikenteen lisääntyessä merkittävästi.

### **Kaakkois-Suomen ELY-keskuksen alueen tutkimuksen kohteena olevat kilpailutukset**

*Kilpailutukseen osallistuneet yritykset:* Kilpailutuksiin osallistui kolme yritystä: kaksi Savonlinja-konsernin tytäryritystä ja Pohjolan liikenne Oy. Yritysten kokonaisliikevaihto oli 63 miljoonaa euroa ja ne työllistivät yhteensä 750 henkilöä.

*Alueen sopimusten arvo ja kilpailutusten voittajat:* Kilpailutukset koskivat Kotkan-Haminan seudulla olevia kohteita sekä Imatran ja Lappeenrannan välistä kohdetta. Kohteiden sopimusten arvoksi muodostui 1,9 miljoonaa euroa. Pohjolan liikenne voitti kaikki kohteet. Yritys on taloudellisesti menestyvä, liikevoittoprosentti on 7,2 ja omavaraisuusaste 52 %.

*Riskit sopimuskauden aikana:* Sopimuskumppanin suunnalta tulevat riskit ovat minimaalisia kahden vuoden sopimusaikana.

*Haasteet seuraavilla kilpailutuskiirroksilla:* Pienten paikallisten yritysten aktivoiminen on iso haaste tulevilla kierroksilla.

### **Uudenmaan ELY-keskuksen alueen kilpailutukset**

*Kilpailutukseen osallistuneet yritykset:* Tämän tutkimuksen kohteena oli kaksi Uudenmaan ELY-keskuksen kilpailuttamaa kohdetta: Nurmijärvi ja Porvoo. Kumpaankin kohteeseen saatiin vain yksi tarjous. Porvoon Liikenne Oy tarjosi Porvoon kaupunkiliikennekohteeseen ja Nurmijärven Linja Oy tarjosi Nurmijärven kohdetta. (Porvoon kilpailutus keskeytettiin korkean hintatason vuoksi.)

*Alueen sopimusten arvo ja kilpailutusten voittajat:* Vain Nurmijärven kohteesta syntyi sopimus, jonka arvo yritykselle on 3,4 miljoonaa euroa. Sopimus tehtiin Nurmijärven Linja Oy:n kanssa. Yritys on aiemminkin liikennöinyt kohteen liikenteen siirtymääjan sopimuksella. Yrityksen talouden tunnusluvut ovat heikot: liikevoittoa yritys teki 8 tuhatta euroa vuonna 2013, ja omavaraisuusaste oli 20 %. Porvoon kohde päätettiin muuttaa markkinaehtoiseksi liikenteeksi.

*Riskit sopimuskauden aikana:* Riskinä on liikenteenharjoittajan taloudellinen tilanne. Jos sopimus on kannattava, perinteinen perheyrittäjä hoitaa liikenteen. Pääkaupunkiseudulla tapahtuvat muutokset liikenneolosuhteissa voivat muuttaa sopimuksen kannattavuutta nopeastikin.

*Haasteet seuraavilla kilpailutuskierroksilla:* Nurmijärven sopimus on kolmivuotinen eli alueelliseksi käyttöoikeussopimukseksi lyhyt. Kohde sisälsi niin paljon riskiä, etteivät muut pääkaupunkiseudun liikenteenharjoittajat lähteneet kilpailuun mukaan. Kilpailutuksia ja sopimusehtoja tulee kehittää niin, että kilpailua syntyy.

### **Pohjois-Pohjanmaan ELY-keskuksen alueen kilpailutukset**

*Kilpailutukseen osallistuneet yritykset:* Pohjois-Pohjanmaan ELY-keskus kilpailutti syksyllä 2013 yhteensä 39 kohdetta (kohteita oli alun perin 40, joista yhden kilpailutus peruttiin. Kohteissa 32–34 ja 38 sekä 35–37 voitti yhdistelmätarjous) ja keväällä 2014 6 kohdetta. Kohteet olivat varsin pieniä ja houkuttelivat mukaan paljon mikroyrityksiä ja pieniä yrityksiä. Vain yksi suurempi alan yritys Pohjolan Matkat -konserni osallistui kilpailutuksiin usean tytäryrityksen voimin. Osalla yrityksistä ei ollut tilinpäätöstietoja asiakastieto.fi-palvelussa. Kilpailutuksiin osallistuneiden yritysten kokonaisliikevaihto oli vuoden 2013 tilinpäätöksistä laskettuna 40 miljoonaa euroa ja ne työllistivät 435 henkilöä.

*Alueen sopimusten arvo ja kilpailutusten voittajat:* Kaikkien kohteiden sopimusten loppusumma on 4,2 miljoonaa euroa. Koska sopimukset ovat reittipohjaisia käyttöoikeussopimuksia, lipputulot kertyvät tämän lisäksi reittiä operoivalle liikenteenharjoittajalle. Sopimuksia syntyi 25 liikenteenharjoittajan kanssa. Alueella toimivien yritysten kannattavuus on keskimäärin selkeästi korkeampi kuin muilla tämän tutkimuksen kohdealueilla. Kaikkien tarkasteltavien yritysten, joiden tilinpäätökset olivat saatavilla, liikevoitto oli 4,4 miljoonaa euroa eli noin 11 %. Vaihtelu yritysten kesken oli kuitenkin suuri.

*Riskit sopimuskauden aikana:* Kilpailutetut kohteet olivat pieniä, mikä oli onnistunut ratkaisu tällä alueella. Sopimuskaudet olivat pääsääntöisesti lyhyitä, 2 vuotta (+1 v optio). Kokonaisuutena sopimusaikainen riski on varsin pieni. Lähes kaikkiin kohteisiin oli myös useampia tarjoajia, jolloin korvaavaa liikennettä on melko helppo hankkia.

*Haasteet seuraavilla kilpailutuskiirroksilla: Alueen pienillä yrityksillä on useita liiketoiminta-alueita, kuten taksitoiminta, muu kuljetustoiminta, huolto- ja korjaustoiminta jne. Tästä syystä, vaikka yritys ei kilpailutuksessa voittanutkaan sopimuksia, tulee seuraava kierros kilpailutuksissa melko nopeasti, eikä odotusajasta tule taloudellisesti mahdoton tällä kierroksella kilpailussa hävinneille liikenteenharjoittajille.*

## 6.6 Markkinatilanteen arviointia

Toimivat joukkoliikennemarkkinat ja niiden sisällä etenkin kilpailutetut sopimusliikennemarkkinat ovat elinehto enemmistölle Suomessa toimivista liikenteenharjoittajista. Joukkoliikenteen toimivaltaiset viranomaiset voivat omalta osaltaan vaikuttaa näiden markkinoiden toimivuuteen. Edellä on kuvattu joukkoliikennepalveluja tuottavien yritysten liiketoimintaa yritysten taloudellisten tunnuslukujen ja joukkoliikennemarkkinoita koskevan taloudellisen informaation avulla. Seuraavassa esitetään yhteenvetona koko toimialaa koskevia huomiota kerätyn ja analysoidun tiedon pohjalta:

- Linja-autoliikennetoimialan liiketoiminnan kannattavuus on heikko. Se ei houkuttele uusia yrittäjiä markkinoille, mikä johtaa siihen, että ala uusiutuu hitaasti. Huono kannattavuus ei myöskään houkuttele investointeihin alan sisältä eikä ulkopuolelta. Tällöin huonosti kannattavat yritykset ovat jumiutuneet alalle ja ollaan tilanteessa, jossa kannattamatonkin liiketoiminta on parempi vaihtoehto kuin markkinoilta poistuminen. Tämä taas johtaa helposti kannattamattomien tarjousten tekoon.
- Alalla ei ole suuruuden ekonomiaa. Yritysten liiketoiminnallinen tulos vaihtelee yhtä paljon yrityskokoluokkien sisällä kuin niiden välillä. Alalla on sekä kannattavia että kannattamattomia suuria, keskikokoisia, pieniä ja mikroyrityksiä.
- Omistusmalli ei selitä yritysten kannattavuuseroja. Yritys voi olla kannattava sekä perinteisenä perheyrityksenä että ammattijohdon alaisuudessa. Myöskään konsernirakenne ei automaattisesti takaa hyvää liiketoiminnan tulosta.
- Rahoitusmalleilla ja rahoituksen saatavuudella voi olla ratkaiseva merkitys alalla menestymiseen tulevaisuudessa. Toimialan yritykset ovat keskimäärin vakavaraisia (omavaraisuusasteen mediaani 35,5 %), mutta hajonta on suuri. Jatkossa, jos liiketoiminnan kannattavuus on heikkoa, yhä suuremmalla joukolla yrityksiä vakavaraisuus heikkenee.
- Toimivaltaisten viranomaisten kilpailuttamien sopimusliikennemarkkinoiden kasvu tukee keskisuurten ja suurten yritysten markkinaosuuden kasvua ja alan keskittymistä. Alalla toimivilla pienillä yrityksillä on rajalliset mahdollisuudet ja osaaminen uudessa liiketoimintaympäristössä. Pienet yritykset eivät osallistuneet edes pienten kohteiden kilpailuihin aktiivisesti ja alan huono kannattavuus ei houkuttele uusia yrittäjiä.

Toimivaltainen viranomainen voi vaikuttaa omilla toimillaan myös toimialan kannattavuuteen. Vaikka ensisijaisena tavoitteena viranomaisella on hankintaa tehdessään saada markkinoilta haluamansa palvelut mahdollisimman edulliseen hintaan, toisena tavoitteena tulisi olla markkinoiden toimivuuden edistäminen pitkällä aikajänteellä. Tämä takaa kilpailutilanteen säilymisen sekä kehittymisen ja on toimivaltaisten viranomaisten taloudellinenkin etu pitkällä tähtäimellä. Tämän raportin lopussa annetaan suosituksia, joiden avulla viranomainen hankintoja tehdessään voi huomioida myös markkinoiden toimivuuden edistämisen ja eri kokoisten yritysten liiketoimintamahdollisuudet.

## 7 Tarjouskilpailujen alueellista arviointia

Tämän luvun taulukoissa on tarkasteltu tarjouskilpailuja kaupunkiseudun koon mukaan ryhmiteltynä. Lisäksi on koottu keskeisiä tunnuslukuja tarjouskilpailuista. Työssä tutkittuja ELY-keskuksia on tarkasteltu erikseen. Kaupunkiseutujen ryhmittely liittyy tämän tutkimuksen tarkastelukaupunkien keskinäisiin kokoeroihin, eikä noudata yleistä jaottelua pieniin, keskisuuriin ja suuriin kaupunkiseutuihin.

### 7.1 Pienet kaupunkiseudut

Pienet kaupunkiseudut kilpailuttivat liikennettä selvästi keskenään eriaikaisesti. Ensimmäisenä liikenteen kilpailutti Lappeenranta, sitten Kouvola, Joensuu ja Hämeenlinna. Lappeenrannassa kilpailutus järjestettiin aikaisin, sillä tarjouskilpailu ratkaistiin 11 kuukautta ennen liikenteen käynnistymistä. Kouvolassa ja Joensuussa liikennettä kilpailutettiin useammassa erässä.

Tarkastelluilla pienillä kaupunkiseuduilla liikenne on hankittu keskenään eri sopimusmalleilla. Kouvolassa ja Hämeenlinnassa liikenne on kilpailutettu käyttöoikeus-sopimuksilla ja tarjouspyynnöissä on ilmoitettu arvioidut lipputulot, mikä on liikenteenharjoittajan kannalta perusedellytys kilpailuun osallistumiseen. Lappeenrannassa liikenne kilpailutettiin bruttomallilla, mutta mahdollisesti liikenteen määrä ja tarjouskilpailun muut ehdot eivät ole houkuttelleet uusia liikenteenharjoittajia. Vaikka Lappeenrannassa oli myös pieniä kohteita, eivät pienet paikalliset yritykset tarjonneet. Joensuu kilpailutti liikenteensä kysyntäkannustemallilla.

Pienillä kaupunkiseuduilla tarjouskilpailuihin ovat osallistuneet pääsääntöisesti alueella jo aiemmin toimineet liikenteenharjoittajat. Tarjouskilpailuihin on osallistunut useampia liikenteenharjoittajia, mikäli alueella on ollut jo aiemmin pieniä yrityksiä. Tarjouskilpailuihin ei ole osallistunut merkittävästi alueen ulkopuolisia toimijoita. Poikkeuksena ovat olleet Lappeenranta ja Joensuu, joiden molempien tarjouskilpailuihin osallistui yksi alueella toimimaton liikenteenharjoittaja. Uudet liikenteenharjoittajat eivät kuitenkaan onnistuneet voittamaan liikennettä.

Hämeenlinnassa liikenteenharjoittaja, joka jätti tarjouksen vain yhteen kohteeseen, myi tarjouskilpailun hävittyään voimassaolevat kaupunkiliikenteen siirtymääjan liikennöintisopimuksensa pois, mutta jatkaa edelleen pienimuotoisesti toimintaansa. Kaikkeaa Hämeenlinnan liikennettä ei siirtymääjan sopimuksista johtuen kilpailutettu vielä vuosina 2013–2014, vaan noin puolet kaupunkiliikenteestä on tulossa kilpailutuksiin lähivuosina. Lappeenrannassa saatiin lopulta vain kaksi tarjousta ja nykyinen liikenteenharjoittaja jatkaa toimintaansa. Kouvolassa tarjouskilpailuihin osallistui useita pieniä liikenteenharjoittajia ja alueella toimiva suuri liikenteenharjoittaja. Tarjouskilpailun tuloksena seudulla toimivat edelleen samat liikenteenharjoittajat. Joensuussa paikallisliikennettä aiemmin liikennöinyt Lehtosen Liikenne ei jättänyt tarjousta ja on lopettanut toimintansa. Savo-Karjalan Linja sen sijaan lisäsi liikennettään merkittävästi. Linja-Karjala säilytti osuutensa, mutta aiempi liikenteenharjoittaja Pohjolan Turistiauto hävisi liikenteensä.

Pienten kaupunkiseutujen tarjouskilpailut ovat vaihdelleet kohteiden rakenteen ja liikennetyyppien osalta merkittävästi. Esimerkiksi Hämeenlinnassa kaupunkiliikenteen kohteet muodostivat selkeän kokonaisuuden. Sen sijaan Hämeenlinnan maaseutumainen liikenne sisälsi enemmän yksittäisiä lähtöjä, koska siirtymäajan sopimukset ovat osin päättymässä vasta lähivuosina. Kouvolassa suurempi osa kohteista on ollut maaseutumaisen alueen liikenteen kilpailuja, joissa osin on yhdistelty kaupunkimaista ja maaseutumaista liikennettä. Myös Joensuussa kahdessa seutuliikenteen kohteessa on ollut merkittävästi maaseutumaista koululaisliikennettä.

Kalustovaatimukset ovat vaikuttaneet jonkin verran hintaan. Mahdollisesti Lappeenrannassa kalustovaatimukset ovat nostaneet hintaa ja Joensuussa laskeneet hintatasoa. Monin paikoin liikenteen rakenne vaikuttaa hintatasoon myönteisesti, kun kohteet ovat sisältäneet melko paljon kokopäiväliikennettä. Toisaalta maaseutuliikennettä sisältävissä kohteissa ajetaan melko paljon myös yksittäisiä lähtöjä.

Lappeenranta ja Joensuu ovat tarjonneet tarjouskilpailussa varikkomahdollisuutta. Tarjottuja varikkoalueita eivät voittaneet yritykset ole kuitenkaan hyödyntäneet, koska yritykset ovat toimineet jo aiemmin alueella ja käyttävät aiempia varikkotilojaan. Sopimusten kestot ovat olleet jonkin verran lyhyemmät kuin keskimäärin valtakunnallisesti. Tämä on voinut vähentää alueen ulkopuolisten liikenteenharjoittajien kiinnostusta tarjota liikennettä tarjotuista varikkoalueista huolimatta.

Kooste tutkimuksen pienimpien kaupunkiseutujen tarjouskilpailuista on taulukoissa 14–17.



Taulukko 14. Kooste tutkimuksen pienimpien kaupunkiseutujen kilpailutuksista sopimusmallin, kohteiden määrän, kilpailukohteen automäärän, sopimusten keston, sopimusehtojen suhteen.

	Hämeenlinna	Lappeenranta	Kouvola	Joensuu
<b>Sopimusmalli</b>	Reittipohjainen käyttöoikeussopimus	Bruttomalli	Reittipohjainen käyttöoikeussopimus	Kysyntäkannustemalli
<b>Kohteiden määrä</b>	3 kaupunkiliikenteen kohdetta, 11 maaseutuliikenteen kohdetta, joissa yksittäisiä lähtöjä	3	1 kaupunkiliikenteen kohde, 8 seutu- ja maaseutuliikenteen kohdetta	1 kaupunkiliikenteen kohde, 2 seutuliikenteen kohdetta
<b>Kilpailukohteiden automäärä</b>	Kaupunkiliikenteessä 3–5 autoa/kohde, maaseutuliikenteessä keskimäärin 1–2 autoa/kohde	1-14 autoa/kohde, keskimäärin 6 autoa/kohde	Kaupunkiliikenteessä 3 autoa/kohde, maaseutuliikenteessä 1–6 autoa/kohde, keskimäärin 2,2 autoa/kohde.	Kaupunkiliikenteessä 12 autoa/kohde, seutuliikenteessä 12–14 autoa/kohde
<b>Sopimusten kesto</b>	Kaupunkiliikenteen kohteissa 2,9 vuotta.	4,2 vuotta.	2,8–3,8 vuotta, keskimäärin 3,1 vuotta.	3–5 vuotta, keskimäärin 3,6 vuotta
<b>Sopimusehdot</b>	Sopimuskauden aikaisten liikenteen muutosten määrää ei ole esitetty tarkemmin.	Vuosittainen +/- 10 %, sopimuskauden aikana +/- 20 % linjakilometreistä.	Sopimuskauden aikaisten liikenteen muutosten määrää ei ole esitetty tarkemmin.	Vuosittainen +/- 10 %, sopimuskauden aikana +/- 20 % linjakilometreistä.

Taulukko 15. Kooste tutkimuksen pienimpien kaupunkiseutujen kilpailutuksista varikkojen sekä sosiaalitulojen, kalustovaatimusten ja käydyn vuorovaikutuksen suhteen.

	Hämeenlinna	Lappeenranta	Kouvola	Joensuu
<b>Varikko ja sosiaalitulat</b>	Varikkoa ei tarjottu.	Tilaaaja on tarjonnut varikkotonttia.	Varikkoa ei tarjottu.	Tilaaaja on tarjonnut varikkotonttia.
<b>Kalustovaatimukset</b>	Kaupunkiliikenteen kohteissa maksimi-ikävaatimuksia on porrastettu. Autoilla, joilla ajetaan eniten, on 12 vuoden maksimi-ikä, kun taas vähemmän ajavilla ruuhka-autoilla 16–17 vuoden maksimi-ikä. Muussa liikenteessä maksimi-ikä on 16–18 vuotta.	Keski-ikä enintään 8 vuotta ja maksimi-ikä enintään 14 vuotta. Uusia autoja hankittava vuosittain 1/15.	Keski-ikä enintään 8 vuotta ja maksimi-ikä enintään 12 vuotta.	Keski-ikä enintään 11 vuotta ja maksimi-ikä enintään 19 vuotta.
<b>Vuorovaikutus</b>	Avoin tapaamistilaisuus ja lisäksi muun muassa kommentointipyntöjä sähköpostitse seudun sekä naapuriseutujen liikenteenharjoittajille.	2 infotilaisuutta ja sähköpostitse laajaa markkinointia tarjouskilpailusta liikenteenharjoittajille	Infotilaisuuksia liikenteenharjoittajille. Ennen tarjouspyyntöjen julkaisua lähetettiin asiakirjat kommenttikierrokselle.	Infotilaisuudet yhdessä Kuopion kaupungin ja ELY-keskuksen kanssa

Taulukko 16. Arvio tutkimuksen pienimpien kaupunkiseutujen kilpailutusten toimivuudesta.

	Hämeenlinna	Lappeenranta	Kouvola	Joensuu
<b>Kilpailun toimivuus</b>	<p>Kaupunkiliikenteen kohteisiin saatiin 1-2 tarjousta. Yksi liikenteenharjoittaja on osallistunut kaikkiin kohteisiin ja 2 vain yhteen kohteeseen. Kilpailutuksen myötä yksi liikenteenharjoittaja lopetti kaupunkiliikenteen liikennöinnin, mutta kaupunkiliikennettä harjoittavien yritysten määrä kasvoi yhdellä.</p> <p>Maaseutuliikenteen kohteet olivat siirtymäaikojen liikennöintisopimusten vuoksi pääsääntöisesti lyhyitä ja pieniä, minkä vuoksi tarjouksia saatiin monesti vain 1 tarjous/kohde.</p>	<p>Nykyinen liikenteenharjoittaja voitti liikenteen. Ulkopuolinen liikenteenharjoittaja tarjosi kahta pienempää kohdetta, mutta sen hinta oli selvästi voittanutta korkeampi.</p>	<p>Alueen nykyiset liikenteenharjoittajat ovat säilyttäneet markkina-asemansa. Ei alueen ulkopuolisia toimijoita. Kilpailutilanne on useamman pienen liikenteenharjoittajan myötä melko hyvää.</p>	<p>Nykyinen paikallisliikenteen liikenteenharjoittaja ei tarjonnut, vaan lopetti toimintansa. Kilpailuun osallistuivat muut alueen liikenteenharjoittajat sekä yksi ulkopuolinen liikenteenharjoittaja. Alueen keski-suuri liikenteenharjoittaja vahvisti selvästi markkina-asemaansa. Toinen suurista liikenteenharjoittajista säilytti nykyisen liikenteensä.</p>

Taulukko 17. Tutkimuksen pienimpien kaupunkiseutujen tarjouskilpailujen eri tunnuslukuja.

Tunnusluku	Hämeenlinna	Lappeenranta	Kouvola	Joensuu
<b>Tarjosten lukumäärä/kohde</b>	1,1 (kaupunkiliikenteessä 1,7)	1,7	2,9	3,3
<b>Liikennöintikustannukset, eur/km</b>	2,54 € (laskettu huomioimalla arvioidut lipputulot)	2,07 €	3,02 € (yhden kohteen perusteella, huomioimalla myös arvioidut lipputulot)	2,10 €
<b>eur/km</b>	0,78 € (muutoshinta)	0,85 €	-	0,65 € (muutoshinta)
<b>eur/h</b>	28,15 € (muutoshinta, sunnuntai-liikenteen vaikutus arvioitu)	26,64 €	-	24,92 € (muutoshinta)
<b>eur/autopv</b>	133,59 € (muutoshinta)	128,29 €	-	120,47 € (muutoshinta)
<b>linjakm/autopäivä</b>	236,6 (kaupunkiliikennekohteet)	261,1	190,7 (yhden kohteen perusteella)	293,1
<b>linjatuntia/autopäivä</b>	tarjouspyynnössä ei ilmoitettu linjatunteja	12,1	8,1 (yhden kohteen perusteella)	10,6
<b>autopäivien määrä päivä/ruuhka</b>	80 % (kaupunkikohteissa)	56 %	-	47 %
<b>linjakm/linjatunti</b>	tarjouspyynnössä ei ilmoitettu linjatunteja	21,6	23,6 (yhden kohteen perusteella)	27,6

## 7.2 Keskisuuret kaupunkiseudut

Keskisuurista kaupungeista ensimmäisenä liikenteen kilpailutti Jyväskylä. Ennen Jyväskylän tarjouskilpailun ratkaisua tarjoukset piti jättää Oulussa. Lahdessa ja Kuopiossa puolestaan kaupunkiliikenteen kohteista piti jättää tarjoukset ennen Oulun ratkaisua. Kuopion maaseutuliikenne kilpailutettiin viimeiseksi. Tarjouskilpailujen ajoituksella on ollut todennäköisesti hintatasoa nostava vaikutus varsinkin Oulussa. Oulun kohteisiin tarjosivat eniten liikennettä samat liikenteenharjoittajat, jotka tarjosivat myös Jyväskylään. Jos Jyväskylän tarjouskilpailussa olisi tiennyt esimerkiksi häviävänsä, olisi Jyväskylään varaamansa kalustoa voinut tarjota Oulun tarjouskilpailuun. Kilpailujen samanaikaisuuden vuoksi piti varautua kuitenkin tarjoamaan kalustoa sekä Jyväskylään että Lahteen.

Keskisuurista kaupungeista kaikki muut tarkastellut kaupungit paitsi Kuopio, ovat kilpailuttaneet bruttomallilla. Lisäksi Lahdessa on kilpailutettu yksi kohde reitti-pohjaisella käyttöoikeussopimusmallilla. Hankintatavalla ei voida suoraan tunnistaa olevan selvää vaikutusta tarjouskilpailuun osallistuneiden määriin. Kuopion kohteisiin on saatu tarjouksia saman verran kuin Jyväskylässä. Myös hintataso on samankaltainen.

Lahden (87 autoa), Jyväskylän (77 autoa) ja Oulun (103 autoa, toteutunut liikenne 98 autoa) kaupunkiseudut ovat automäärien perusteella kohtalaisen samankokoisia. Kuopiossa liikennettä on automäärän perusteella näistä kaupungeista vähiten (55 autoa). Kaupungeista Oulussa ja Lahdessa on ollut suhteessa eniten kohteita (keskimäärin 10,3/10,9 autoa/kohde). Lahdessa kohteiden koko on vaihdellut vähemmän. Jyväskylässä kohteet ovat olleet keskimäärin melko isoja. Kohteen koon suurentuminen vähentää pienten yritysten mahdollisuuksia osallistua kilpailuihin.

Sallitut liikenteen määrien mahdolliset muutokset ovat olleet keskisuurissa kaupungeissa melko suuria. Lahdessa muutosten määrät ovat kaikkein pienimmät varsinkin, kun huomioidaan sallitut muutokset vuotta kohden. Jyväskylän ja Oulun muutoksia on haastatteluissa pidetty suurina. Haastatteluissa on tullut esille, että Oulussa jo tarjousaikana pidettiin todennäköisenä liikenteen vähentämistä, mitä osin on hinnoiteltu tarjouksiin.

Keskisuurista kaupungeista Jyväskylä tarjosi varikkoa ja Kuopio tarjosi mahdollisten varikkojen paikkojen yhteystietoja. Haastatteluissa Jyväskylän heikkoutena pidettiin kuitenkin sitä, että varikko ei ollut käytettävissä kuin muutaman vuoden, eikä pitkän aikavälin ratkaisua ollut esitetty. Varikon tarjoaminen Jyväskylässä on kuitenkin lisännyt kiinnostusta osallistua tarjouskilpailuun. Kuopiossa potentiaalisten varikko-paikkojen yhteystietojen kertominen ei kuitenkaan näyttäisi lisänneen kiinnostusta alueen tarjouskilpailuun.

Kalustovaatimukset ovat vaihdelleet selvästi keskisuurissa kaupungeissa. Lahdessa kaluston päästöjä on pisteytetty hyvin voimakkaasti. Kuopiossa on pisteytetty myös kalustoa, mutta vähemmän. Jyväskylässä on vaadittu tietty määrä uutta kalustoa. Oulussa on ollut vain kalustoon keski-ikä ja maksimi-ikävaatimukset. Kalustovaatimusten olisi voinut olettaa aiheuttavan enemmänkin hintojen vaihtelua.

Keskisuurista kaupungeista hintataso on ollut edullisin Lahdessa. Lahden sijainti on vaikuttanut selvästi yritysten kiinnostukseen. Lahden tarjouskilpailuun ovat osallistuneet kaksi pääkaupunkiseudulla liikennöivää isoa liikenteenharjoittajaa. Lahdessa kilpailutuksiin osallistuivat kaikki alueella aiemmin liikennöineet yritykset, mutta myös uusia liikenteenharjoittajia. Uusia toimijoita kiinnostivat eniten bruttomallilla kilpailutetut 10–12 auton kohteet.

Lahdessa kilpailutuksessa toteutuvat monet sellaiset seikat, joita liikenteenharjoittajat ovat pitäneet hyvinä niin kyselytutkimuksessa kuin haastatteluissa:

- Liikenne kilpailutettiin pääsääntöisesti bruttomallilla
- Kohteissa on ollut niin pieniä, keskisuuria kuin suuriakin kohteita. Valtaosa kohteista on ollut 3–8 ja 9–16 auton kokoisia, joita liikenteenharjoittajat pitävät hyvinä. Mukana on ollut neljä isompaa kohdetta, jolloin myös alueen ulkopuoliset liikenteenharjoittajat ovat olleet kiinnostuneita tarjoamaan liikennettä.
- Sopimuskaudet ovat olleet kohtalaisen pitkiä, 4–6 vuotta. Osin sopimukset ovat olleet lyhyempiä, jotta liikennettä voidaan jatkossa kilpailuttaa eri vuosina, mutta lyhyimmätkin sopimukset ovat olleet 4 vuotta.
- Mahdolliset muutosten määrät ovat vuositasolla pieniä +/-5 % ja koko sopimuskaudenakin kohtuullisia +/- 20 %
- Liikenteestä suuri osa autoista on kokopäiväliikennettä. Kalustolla liikennöidään tehokkaasti koko päivän ajan. Yöliikenteen osuus on kuitenkin melko vähäinen.

Liikenteenharjoittajien toiveista poiketen Lahden tarjouskilpailussa päästöjen osuus pisteytyksestä oli erittäin suuri. Tämä näkyy siinä, että kilpailutuksen seurauksena Lahden kaupunkiliikenteen koko kalusto on uusia busseja ja seutuliiikenteessäkin suuri osa on uutta kalustoa. Uudesta kalustosta huolimatta Lahden hintataso ei ole muita keskisuuria kaupunkeja korkeampi. Tämä johtunee siitä, että useat muut kilpailuttamisedot ja alueen sijainti olivat toimivan kilpailun toteutumisen kannalta suotuisia.

Kooste tutkimuksen keskisuurten kaupunkiseutujen tarjouskilpailuista on taulukoissa 18–21.

Taulukko 18. Kooste tutkimuksen keskisuurten kaupunkiseutujen kilpailutuksista sopimusmallin, kohteiden määrän, kilpailukohteiden automäärän ja sopimusten keston suhteen.

	Lahti	Kuopio	Jyväskylä	Oulu
<b>Sopimusmalli</b>	7 bruttokohdetta, 1 käyttöoikeus-sopimuskohde	Kannusteurakkasopimus	Brutto	Brutto
<b>Kohteiden määrä</b>	7 bruttokohdetta ja 1 käyttöoikeus-sopimuskohde	4 kaupunkiliikenteen kohdetta, 1 pienkalustokohde ja 7 maaseutuliikenteen kohdetta	5	10
<b>Kilpailukohteiden automäärä</b>	4–23 autoa, keskimäärin 10,9 autoa/kohde.	Kaupunkiliikenteessä 9–19 autoa/kohde, keskimäärin 13 autoa/kohde, pienkalustokohteessa 3 autoa, maaseutuliikenteessä 1–6 autoa/kohde, keskimäärin 1,7 autoa/kohde	3–27 autoa/kohde, keskimäärin 15,4 autoa/kohde	2–24 autoa/kohde, keskimäärin 10,3 autoa/kohde. Kohteista 1 ja 3 oli mahdollista tehdä yhdistelmätarjous, jolloin yhdistelmäkohteen koko oli 40 autoa
<b>Sopimusten kesto</b>	4–7 vuotta, keskimäärin 5 vuotta	Kaupunkiliikenteessä 3,5–6,5 vuotta, keskimäärin 4,7 vuotta. Maaseutuliikenteessä 3–5 vuotta, keskimäärin 3,4 vuotta	4–7 vuotta, keskimäärin 5,1 vuotta	3–6 vuotta, keskimäärin 4,6 vuotta

Taulukko 19. Kooste tutkimuksen keskisuurten kaupunkiseutujen kilpailutuksista sopimusehtojen, varikkojen ja sosiaalitulojen sekä kalustovaatimusten suhteen.

	Lahti	Kuopio	Jyväskylä	Oulu
<b>Sopimus-ehdot</b>	Vuosittainen +/- 5 %, sopimuskauden aikana +/- 20 % linjakilometreistä.	Vuosittainen +/- 10 %, sopimuskauden aikana +/- 20 % linjakilometreistä.	Vuosittainen +/- 20/30 %, sopimuskauden aikana +/- 20/30 % linjakilometreistä.	Liikennettä voidaan vähentää 15–35 %/v ja lisätä 10–15 %/v. Koko sopimuskauden aikana liikennettä voidaan vähentää 15–35 % ja lisätä 15–35 %.
<b>Varikko ja sosiaalitulat</b>	Varikkoa ei tarjottu.	Tarjouspyynnössä on kerrottu kaupunkien ja yksityisten tahojen tontteja, joille varikon voi toteuttaa. Tarjoaja on vastannut yhteydenpidosta ja varikon vuokraamisesta sekä toteuttamisesta.	Tilaja on tarjonnut varikkoaluetta ja rakennusta halukkaiden toimijoiden vuokrattavaksi.. Heikkoutena, että varikko on poistumassa muuhun käyttöön muutaman vuoden kuluessa.	Varikkoa ei tarjottu.
<b>Kalustovaatimukset</b>	Keski-ikä enintään 8 vuotta ja maksimi-ikä enintään 16 vuotta. Kaluston päästöistä on saanut pisteitä kaupunkiliikenteen kohteissa enintään 14 ja seutuliikenteen kohteissa enintään 7 (maksimipisteet 100).	Kaupunkiliikenteen kohteissa keski-ikä enintään 9 v ja maksimi-ikä enintään 16 v. Maaseutuliikenteen kohteissa keski-ikä enintään 12 v ja maksimi-ikä enintään 18 v, yhdessä kohteessa kuitenkin 9/16 v. Kaluston päästöistä on saanut pisteitä enintään 5 (maksimipisteet 100)	Keski-ikä enintään 8 vuotta ja maksimi-ikä enintään 15 vuotta. Ei päästö pisteitä. Uusia autoja vaadittiin 33.	Keski-ikä enintään 8 vuotta ja maksimi-ikä enintään 15 vuotta.



Taulukko 20. Kooste tutkimuksen keskisuurten kaupunkiseutujen kilpailutuksista vuorovaikutuksen ja kilpailun toimivuuden suhteen.

	Lahti	Kuopio	Jyväskylä	Oulu
<b>Vuoro-vaikutus</b>	Yksi infotilaisuus ennen kilpailua	Kaksi liikenteenharjoittajainfoa	Liikenteenharjoittajille järjestettiin 3 tiedotustilaisuutta. Tilaisuudet järjestettiin yhdessä Keski-Suomen ELYn kanssa.	Ei infotilaisuuksia
<b>Kilpailun toimivuus</b>	<p>Kaupunkiliikenteen kohteisiin on saatu 3–7 tarjousta. Seutuliikenteen brutto-kohteeseen saatiin 5 tarjousta ja käyttöoikeussopimuskohteeseen 3 tarjousta.</p> <p>Eniten tarjouksia kaupunkiliikenteen keskikokoisiin 10–12 auton kohteisiin, joihin myös alueen ulkopuoliset toimijat ovat eniten osallistuneet. Tarjouskilpailun hintataso on ollut ennakoitu. Hintataso suhteessa uuden kaluston määrään on ollut edullinen.</p> <p>Tarjouskilpailun voitti nykyinen liikenteenharjoittaja. Alueen keskisuuri liikenteenharjoittaja kasvatti selvästi markkinaosuuttaan. Alueen pienet ja alueella pienellä markkinaosuudella toimineet yritykset hävisivät liikenteen.</p>	<p>Kaupunkiliikenteen kohteisiin on saatu 2–4 tarjousta, pienkalusto-kohteeseen 4 tarjousta ja maaseutuliikenteen kohteeseen 1–4 tarjousta.</p> <p>Tarjouskilpailun on voittanut alueen nykyinen liikenteenharjoittaja. Kilpailurajoitteen vuoksi Siilinjärven kohde ei mennyt edullisimmalle tarjoajalle. Maaseudun liikenteessä alueella toimiva toinen iso yritys kasvatti liikennettään.</p>	<p>Suurimpiin kohteisiin on saatu 3 tarjousta, keskikokoisiin kohteisiin 2 tarjousta. Pieneen kohteeseen on saatu 4 tarjousta.</p> <p>Kilpailun voitti alueen ulkopuolinen, uusi liikenteenharjoittaja. Liiketoimintakaupan myötä vanha liikenteenharjoittaja kuitenkin jatkaa.</p>	<p>Kohteisiin on saatu 1–6 tarjousta, keskimäärin 3 tarjousta/kohde. Suurimpiin kohteisiin on saatu vain 1–2 tarjousta. Pienimmissä kohteissa on ollut eniten kilpailua. Kaikissa pienimmissä kohteissa on ollut vähintään 4 tarjousta. Kaikki liikenteenharjoittajat ovat toimineet aiemmin alueella.</p>

Taulukko 21. Tutkimuksen keskisuurten kaupunkiseutujen tarjouskilpailujen eri tunnuslukuja.

	Lahti	Kuopio (kaupunkiliikenne)	Jyväskylä	Oulu
Tarjousten lukumäärä/kohde	5,1	3	3	2,8
Kokonaiskustannukset, eur/km	2,43 €	2,44 €	2,52 €	2,37 €
eur/km	0,63 €	0,65 € (muutos-hinta)	0,73 €	0,64 €
eur/h	31,44 €	30,90 € (muutos-hinta)	30,45 €	31,93 €
eur/autopv	135,11 €	116,54 € (muutos-hinta)	155,74 €	214,00 €
linjakm/autopäivä	319,8	307,2	280,3	378,9
linjatuntia/autopäivä	13,6	13,7	11,3	14,3
autopäivien määrä päivä/ruuhka	75 %	70 %	56 %	73 %
linjakm/linjatunti	23,6	22,4	24,7	27,3

## 7.3 Suuret kaupungit

HSL:n, Tampereen ja Turun osalta työssä on keskitytty tarkastelemaan vain tarjouskilpailuja, joissa liikennettä on kilpailutettu vuosina 2013–2014 ensi kertaa. Kilpailutettu liikenne on hoidettu aiemmin pääsääntöisesti siirtymäajan liikennöinti-sopimuksina.

HSL käytti sopimusmallina kysyntäkannustemallia. Sipoon ja Kirkkonummen liikenne kilpailutettiin ensi kertaa. Kysyntäkannustemallia kokeiltiin myös Keravan kohteessa, jossa liikenne on aiemmin hankittu bruttomallilla. Kysyntäkannustemalli on todennäköisesti vähentänyt kiinnostusta osallistua kilpailuun, koska sen edellyttämiä riittävän luotettavia matkustustietoja ei Keravan kohdetta lukuun ottamatta ollut ja sopimusehdot koettiin riskiä lisääviksi. Keravan kohteessa syntyi kuitenkin hyvin kilpailua. Tampere ja Turku käyttivät bruttomallia myös tutkimuksen kohteena olevassa ensi kertaa kilpailutetussa liikenteessä.

HSL:n kilpailukohteet ovat olleet suuria. Sen sijaan Tampereella ja Turussa kohteet ovat olleet pieniä tai keskikokoisia. Tampereella sopimusten pituudet ovat olleet näissä kilpailuissa osin keskimääräistä lyhyempiä ja lyhyempiä kuin Helsingin seudulla ja Turussa.

HSL:n liikenteessä liikennettä voidaan vähentää sopimuskauden aikana vähiten. Tampereellakin sopimuskauden aikana sallitut muutokset ovat maltillisia, mutta vuosittaisia muutoksia ei ole rajattu. Turussa sopimusten aikaiset muutosmahdollisuudet ovat suurista kaupungeista selvästi suurimmat. Suurilla kaupunkiseuduilla tilaajat eivät ole tarjonneet varikkoa, mutta tarjoavat sosiaalitalat, joista maksetaan vuokraa.

Kalustoa pisteytetään kaikilla suurilla kaupunkiseuduilla. Kalustopisteytyksellä on suurin painoarvo HSL:n kilpailutuksessa. Tampereella pisteytys on suhteutettu sopimusajan pituuteen. Turussa kaluston pisteytys on pienin. Turun kilpailutuksissa yleensä pitkien sopimuskausien myötä on kuitenkin saatu uutta kalustoa suhteessa pisteytyksiin melko paljon.

Kooste tutkimuksen suurimpien kaupunkiseutujen tarjouskilpailuista on taulukoissa 22–24.

Taulukko 22. Kooste tutkimuksen suurimpien kaupunkiseutujen kilpailutuksista sopimusmallin, kohteiden määrän, kilpailukohteiden automäärän ja sopimusten keston ja sopimusehtojen suhteen.

	HSL	Tampere	Turku
<b>Sopimusmalli</b>	Kysyntäkannustemalli, pienkalustokohteessa brutto	Bruttomalli	Bruttomalli
<b>Kohteiden määrä</b>	Tarkastelussa on mukana 3 kohdetta ja lisäksi 1 pienkalustokohde	Tarkastelussa on mukana 9 kohdetta.	Tarkastelussa on mukana 5 kohdetta.
<b>Kilpailukohteiden automäärä</b>	16–30 autoa/kohde, keskimäärin 23 autoa/kohde, pienkalustokohteessa 1 auto.	1-19 autoa/kohde, keskimäärin 5,3 autoa/kohde	4–21 autoa/kohde, keskimäärin 8 autoa/kohde
<b>Sopimusten kesto</b>	Sopimuskausi on ollut 5–7 vuotta, keskimäärin 5,7 vuotta. Pienkalustokohteen sopimuskausi on 7 vuotta.	Sopimuskaudet ovat 2–6 vuotta, keskimäärin 3,6 vuotta.	Sopimuskaudet ovat 3–7 vuotta, keskimäärin 5,4 vuotta.
<b>Sopimusehdot</b>	Liikennettä voidaan muuttaa +/- 10 %/v. Liikennettä voidaan vähentää sopimuskauden aikana 10 % ja lisätä enintään 30 %. Tarjouspyyntöasiakirjat ovat melko vaikeaselkoisia muihin tarjouskilpailuihin nähden.	Liikennettä voidaan muuttaa sopimuskauden aikana +/-15 %.	Liikennettä voidaan sopimuskauden aikana vähentää 20–25 % ja lisätä 25–35 %. Vuosittaista mahdollisten muutosten määrää ei ole määritelty.

Taulukko 23. Kooste tutkimuksen suurimpien kaupunkiseutujen kilpailutuksista varikon ja sosiaalitulojen, kalustovaatimusten, vuorovaikutuksen ja kilpailun toimivuuden suhteen.

	HSL	Tampere	Turku
<b>Varikko ja sosiaalitulat</b>	Varikkoa ei tarjota. Tilaaja velvoittaa vuokraamaan sosiaalituloja.	Varikkoa ei tarjota. Tilaaja velvoittaa vuokraamaan sosiaalituloja.	Varikkoa ei tarjota. Tilaaja velvoittaa vuokraamaan sosiaalituloja.
<b>Kalustovaatimukset</b>	Keski-ikä enintään 8 vuotta ja maksimi-ikä enintään 16 vuotta. Kaluston päästöistä on annettu pisteitä enintään 10 (enimmäispisteet 100).	Maksimi-ikä enintään 15 vuotta. Kaluston päästöistä on annettu pisteitä enintään 2,5–9 (enimmäispisteet 100).	Keski-ikä enintään 8 vuotta ja maksimi-ikä enintään 15 vuotta. Kaluston päästöistä on annettu pisteitä enintään 0–4 (enimmäispisteet 100).
<b>Vuorovaikutus</b>	Avoin tiedotus- ja keskustelutilaisuus, kommenttikysely	Infotilaisuus liikenteenharjoittajille	Ei infotilaisuuksia
<b>Kilpailun toimivuus</b>	HSL on kokeillut uutta kysyntäkannustemallia liikennettä kilpailutettaessa. Kohteet ovat olleet melko suuria ja tarjouskilpailu on ollut myöhään suhteessa liikenteen alkuun. Kirkkonummen ja Sipoon kohteisiin saatiin vain yksi tarjous. Keravan kohteeseen saatiin 6 tarjousta, joista kaksi hylättiin. Liikenteen on saanut alueella aiemmin toiminut suuri liikenteenharjoittaja. Sipoon ja Keravan alueilla aiemmin toimineet suuret liikenteenharjoittajat eivät jättäneet tarjousta.	Tarjouksia on jätetty 2–5 kohdetta kohden. Kilpailuihin osallistuivat alueella aiemmin toimineet suuret liikenteenharjoittajat sekä Onnibus, jonka liiketoiminta on siirtynyt Koiviston Autolle. Alueen pienemmät yritykset sekä yksi alueen ulkopuolinen liikenteenharjoittaja ovat osallistuneet pieniin ja keskisuuriin kohteisiin.	1–4 tarjousta/kohde. Isoon kohteeseen on jätetty vain yksi tarjous. TLO:lla on vahva ja keskeinen asema. Pienimpiin kohteisiin osallistuivat myös alueen pienemmät liikenteenharjoittajat. Alueella aiemmin toimimaton liikenteenharjoittaja on voittanut yhden kohteen liikenteen.

Taulukko 24. Tutkimuksen suurimpien kaupunkiseutujen tarjouskilpailujen eri tunnuslukuja.

	HSL	Tampere	Turku
Tarjousten lukumäärä/kohde	1,8	3,3	2,2
Liikennöintikustannukset, eur/km	2,40 €	2,16 €	2,97 €
eur/km	1,86 €	0,69 €	0,56 €
eur/h	-	29,02 €	40,29 €
eur/autopv	120,80 €	124,89 €	165,56 €
linjakm/autopäivä	311,5	348,9	339,5
linjatuntia/autopäivä	9,1	13,1	13,2
autopäivien määrä päivä/ruuhka	-	65 %	72 %
linjakm/linjatunti	34,2	26,6	25,6

## 7.4 ELY-keskukset

Työssä on tarkasteltu Kaakkois-Suomen ELY-keskuksen osalta bruttomallin kilpailuja, Pohjois-Pohjanmaan ELYn osalta reittipohjaisia käyttöoikeussopimuksia ja Uudenmaan ELYn osalta alueellista käyttöoikeussopimusta. ELY-keskukset on valittu työhön sillä perusteella, että voidaan tarkastella kaikkia kolmea sopimusmallia. Valituista ELYistä on tarkasteltu vain ko. mallin kilpailuja, eikä tarkastelu kata siten kaikkia ko. ELYn tarjouskilpailuja.

Bruttomallin kilpailussa Kaakkois-Suomen ELY-keskuksessa yksittäinen linja on jaettu kolmeen kohteeseen. Mahdollisesti tämä kohdejako on nostanut kustannuksia. Myös viikonloppuliikenteen rakenne on voinut nostaa kustannuksia. Uudenmaan ELYn alueellisiin käyttöoikeussopimuskilpailuihin saatiin vain yksi tarjous. Nurmi-järvellä tarjousten vähäisyyteen ovat voineet vaikuttaa useat eri tekijät: erittäin iso kohde, tiedot matkustajamääristä puutteelliset, aiemmin soveltamaton kilpailutamis malli ja lyhyt sopimuksen kesto.

Pohjois-Pohjanmaan ELY:n tarjouskilpailuihin saatiin vaihtelevasti tarjouksia. Paikoin kilpailu oli kovaa (esim. Kuusamon seutu). Oli myös paljon kohteita, joihin saatiin vain yksi tarjous.

ELYjen kilpailutuksissa sopimuskaudet ovat lyhyitä. Lyhyet sopimuskaudet vähentävät uusien yritysten kiinnostusta tarjota liikennettä. Paikoitellen kokonaiset autopäivät ovat synnyttäneet kuitenkin kiinnostusta kilpailutuksiin. Haastatteluissa sopimusten muutosrajoja on pidetty liian suurina suhteessa sopimusten keston.

Kooste ELY-keskusten tarjouskilpailuista on taulukoissa 25–27.

Taulukko 25. Kooste ELY-keskusten kilpailutuksista sopimusmallin, kohteiden määrän, kilpailukohteiden, automäärän, sopimusten keston ja sopimusehtojen suhteen.

	Kaakkois-Suomen ELY	Pohjois-Pohjanmaan ELY	Uudenmaan ELY
<b>Sopimusmalli</b>	Bruttomalli	Reittipohjainen käyttö-oikeussopimus	2 alueellista käyttöoikeussopimusta, joista Porvoon hankinta keskeytettiin ja liikenne päätettiin hoitaa markkinaehtoisesti, muut reittipohjaisina käyttö-oikeussopimuksina
<b>Kohteiden määrä</b>	4. Bruttomallilla on kilpailutettu Kotka–Hamina- ja Lappeenranta–Imatra -liikennettä. Kotkan ja Haminan välisen linjan arkiliikenne on jaettu kahdeksi kohteeksi ja viikonloppuliikenne omaksi kohteekseen.	46	1 alueellinen käyttöoikeussopimus, kymmeniä reittipohjaisia käyttöoikeussopimuskohteita. Porvoon A-KOS tuotti vain yhden tarjouksen, joka oli liian kallis. Hankinta keskeytettiin ja liikenne järjestyy markkinaehtoisesti.
<b>Kilpailukohteiden automäärä</b>	2	1–3 autoa/kohde, keskimäärin 1,2 autoa/kohde	Nurmijärven kohteen automäärä on 30 + 3 palvelulinja-autoa (alueellinen käyttöoikeussopimus, jossa tarjouspyynnössä oli esitetty vain palvelutaso)
<b>Sopimusten kesto</b>	1–2 vuotta, keskimäärin 1,7 vuotta	2 vuotta	3 vuotta + 1 vuoden optio (Nurmijärvi)
<b>Sopimusehdot</b>	Vuosittainen ja sopimuskauden aikainen muutosten määrä +/- 20 % linjakilometreistä.	Sopimuskauden aikaisten liikenteen muutosten määrää ei ole esitetty tarkemmin.	Nurmijärven alue-KOS:n periaatteita muutettiin Porvoon kokemusten perusteella eli tarjous ei perustunut nousukorvaukseen, vaan koko sopimuskauden kokonaishintaan liikennöinnistä. Muutoksille pyydettiin erilliset hinnat.



Taulukko 26. Kooste ELY-keskusten kilpailutuksista varikon ja sosiaalitulojen, kalustovaatimusten, vuorovaikutuksen ja kilpailun toimivuuden suhteen.

	Kaakkois-Suomen ELY	Pohjois-Pohjanmaan ELY	Uudenmaan ELY
<b>Varikko ja sosiaalityilat</b>	Ei ole tarjottu varikko- eikä sosiaalityiloja.	Ei ole tarjottu varikko- eikä sosiaalityiloja.	Ei ole tarjottu varikko- eikä sosiaalityiloja.
<b>Kalustovaatimukset</b>	Keski-ikä enintään 10 vuotta ja maksimi-ikä enintään 16 vuotta.	Maksimi-ikä enintään 15 vuotta.	Maksimi-ikä enintään 16 vuotta.
<b>Vuorovaikutus</b>	Ei infotilaisuuksia	Tulevista hankinnoista on kerrottu Linja-autoliiton kokouksissa	Infotilaisuuksia järjestettiin, ja niissä oli paljon kuulijoita, arviolta 30–40 liikenteenharjoittajien edustajaa.
<b>Kilpailun toimivuus</b>	Nykyiset isot liikenteenharjoittajat tarjosivat ja voittivat liikennettä. Toisen alueen yhdessä kohteessa liikenne siirtyi toiselta isolta liikenteenharjoittajalta toiselle isolle liikenteenharjoittajalle.	Pieniin kohteisiin osallistui paikoin useampi liikenteenharjoittaja.	Tarjouskilpailuun saatiin vain 1 tarjous. Syitä tarjousten vähäiseen määrään voivat olla: erittäin iso kilpailukohde, lyhyt sopimuskausi, sopimusmalli, lyhyt tarjousaika suhteessa tarjoukseen laatimisen vaatimaan työmäärään, kattavan matkustusaineiston puute, josta aiheutuu, ettei nykytilanteelle sopivaakaan nousukorvausta ole voinut laskea.

Taulukko 27. ELY-keskusten tarjouskilpailujen eri tunnuslukuja.

	Kaakkois-Suomen ELY	Pohjois-Pohjanmaan ELY	Uudenmaan ELY-keskus
Tarjosten lukumäärä/kohde	2,0	3,0	1
Liikennöintikustannukset, eur/km	2,03 €	(2,03 €)	-
eur/km	0,83 €	-	-
eur/h	34,50 €	-	-
eur/autopv	105,39 €	-	-
linja-km/ auto-päivä	500,3	216,9	-
linjatuntia/ autopäivä	14,4	3,5	-
autopäivien määrä päivä/ ruuhka	100 %	-	-
linjakm/ linjatunti	34,8	54,1	-

## 7.5 Yhteenveto tarjouskilpailujen arvioinneista

Linja-autoliikenteen kilpailutukset ovat sujuneet enimmäkseen kohtalaisen hyvin. Joillakin kaupunkiseuduilla on ollut kuitenkin selviä haasteita esimerkiksi ennakoitua korkeamman hintatason vuoksi. Monin paikoin ongelmana ovat olleet myös riittämättömät ajoajat, minkä vuoksi tarjontaa on jouduttu tarkistamaan tarjouskilpailun jälkeen.

Kyselyn, aineistotutkimuksen ja haastattelujen perusteella voidaan todeta, että bruttomallilla on ollut tutkitulla ensimmäisellä kilpailutuskierröksellä selkeitä etuja. Aineistotutkimuksen perusteella kuitenkin myös muut sopimusmallit ovat toimineet joissakin kohteissa hyvin. Kannusteurakkamalli on vaikuttanut toimivalta varsinkin Kuopiossa ja Joensuussa. Myös HSL:n alueella kysyntäkannustemalli toimi Keravan kohteessa hyvin. Kun liikennettä joudutaan muuttamaan ennen liikenteen alkua tai sopimusaikana, kannusteurakkamalli voi olla kuitenkin selvästi ongelmallisempi erityisesti silloin, jos on tarpeen mennä myös sopimusalueen alkuperäisten maantieteellisten rajojen yli. Kannusteurakkamalli on toimivampi silloin, kun linjasto on vakiintunut, muutoksia ei ole merkittävästi ennakoitavissa ja tarjouspyynnössä on esitettävissä tarkkoja nousumääriä sekä arvio pidemmän aikavälin matkustajamäärien kehittymisestä. Liikenteen tilaajan kannalta alueelliset kannusteurakkamallit ovat helpompia, koska aikataulusuunnittelu jää operaattorin vastuulle. Erityisesti maaseutuliikenteessä myös reittipohjaisista käyttöoikeussopimuksista on saatu hyviä kokemuksia, kun lipputuloarviot ovat olleet riittävän luotettavia.

Kaupunkiseuduilla on edetty monin paikoin melko samankaltaisella kohteiden jaolla ja kohteiden automäärän koolla. Aineistotutkimuksen perusteella voidaan tunnistaa, että pienet ja keskikokoiset kohteet ovat toimineet monin paikoin parhaiten. Kun lisäksi sopimusajat ovat olleet kohtuullisia, yli 4 vuotta, on tällöin saatu eniten tarjouksia. Päätelmää tukevat myös kyselyjen ja haastattelujen tulokset. ELY:n kilpailutuksissa kohteet ovat olleet pääsääntöisesti pieniä ja sopimusajat lyhyitä, mitkä seikat ovat vaikuttaneet tarjousten vähäisyyteen. Koska ELY:n kilpailukohteet ovat usein alueilla, joilla on vain vähän liikenteenharjoittajia, on ymmärrettävää, että tarjouksia saadaan vähän. Poikkeuksena oli Pohjois-Pohjanmaan ELY, jossa kilpailu toimi eräillä alueilla hyvin sen vuoksi, että alueella oli useita pieniä liikenteenharjoittajia, joiden taloudellinen asema oli hyvä.

Sopimusten muutosrajat ovat vaihdelleet paljon kaupunkiseuduittain. Hintataso on ollut edullisinta kaupunkiseuduilla, joilla liikennettä on voinut supistaa vain vähän liikennöintivuotta kohden ja sopimusaikana. Liikenteenharjoittajien kysely ja haastattelut tukevat sitä, että liikenteen määrää tulisi muuttaa mahdollisimman vähän sopimuskauden aikana. Liikenteenharjoittajien mukaan liikenteen vähentämisen määrän tulisi olla pieni, mahdollisesti lisäysten määrä jonkin verran suurempi. Liikenteen muutokset tuovat liikenteenharjoittajalle riskin siitä, että hankittua kalustoa jää ennakoimattomasti käyttämättä. Muuttuvassa toimintaympäristössä ja liikennettä kehitettäessä hyvin pienet muutosrajat ovat kuitenkin ongelmallisia. Tyydyttävä lopputulos tulee löytää sopimusehtoja kehittämällä.

Varikon tarjoamisesta ei voida kyselyn eikä aineistojen perusteella tunnistaa hintatasoa alentavaa tekijää. Kuitenkin haastatteluiden perusteella on voitu tunnistaa, että varikon tarjoaminen on tärkeä tekijä, kun liikenteenharjoittaja harkitsee toimintansa laajentamista uudelle alueelle.

Kalustovaatimukset eivät ole aineistotutkimuksen perusteella nostaneet hintatasoa merkittävästi. Paikoin voidaan kuitenkin päätellä, että alhaiset kalustovaatimukset ovat laskeneet hintatasoa. Kyselyn ja haastatteluiden perusteella pidetään tärkeänä, että kalustovaatimukset ovat kohtuulliset ja vakaat sekä yhtenäiset koko maassa. Uutena hankittua kalustoa tulisi voida käyttää myös ainakin seuraavalla kilpailuttamiskierroksilla. Yhtenäisillä kalustovaatimuksilla edistetään sitä, että käytettyä kalustoa voidaan myydä ja ostaa joustavammin. Jos sopimuskauden aikana tarvitsee tehdä muutoksia, on se joustavampaa, mikäli kalusto kelpaa useammalla kaupunkiseudulla. Hyvän asiakaspalvelun ja päästöjen pienentämisen takia on kuitenkin hyvä, että uutta kalustoa on riittävästi, ja että kalusto uusiutuu riittävän tasaisesti.

Taulukoissa 28–32 on koostettu havaintoja kilpailutusten onnistumisista kaupunkiseuduilta ja ELY-keskuksista.

Taulukko 28. Kooste kilpailutuksista sopimusmallin ja kohteiden määrän suhteen.

	Pienimmät kaupunkiseudut	Keskisuuret kaupunkiseudut	Suurimmat kaupunkiseudut	ELY-keskukset
<b>Sopimusmalli</b>	Liikennettä kilpailutettiin reittipohjaisia käyttöoikeussopimuksia, kysyntäkannustemallia ja bruttomallia soveltaen.	Liikenne on pääsääntöisesti kilpailutettu bruttomallilla. Kuopiossa liikenne on kilpailutettu kannusteurakkamallilla. Käyttöoikeussopimusmallilla on kilpailutettu yksi kohde Lahdessa.	HSL on kilpailuttanut tutkimuksen kohdealueilla liikennettä kysyntäkannustemallilla, Tampere ja Turku bruttomallilla.	ELY-keskukset on tarkoituksellisesti valittu sillä perusteella, että ko. ELYt ovat kilpailuttaneet liikennettä toisistaan poikkeavilla sopimusmalleilla. Nämä ELYt ovat soveltaneet alueellista käyttöoikeussopimusta, reittipohjaista käyttöoikeussopimusta ja bruttomallia.
<b>Kohteiden määrä</b>	Pääsääntöisesti kohteita oli muutamia, 3–4 kaupunkiseutua kohden. Seutu- ja maaseutuliikenteen kohteita oli useampia.	Keskisuurien kaupunkien liikenne on jaettu useampiin kohteisiin. Kohteet muodostavat toimivia liikennekokonaisuuksia, joissa on sekä kokopäivä- että ruuhkaliikennettä. Maaseutumaisessa liikenteessä kohteet ovat olleet pienempiä.	Kilpailussa olleiden kohteiden määrä on vaihdellut kaupunkiseuduittain.	Kilpailukohteita on ollut tarkasteltavien ELYjen alueilla kaikkiaan kymmeniä. Kohteet ovat olleet pääsääntöisesti pieniä. KASELY on kilpailuttanut kaksi linjaa bruttomallilla, joista toinen linja on jaettu useampaan kohteeseen. Uudemaan ELY-keskus on kilpailuttanut kooltaan ison alueellisen käyttöoikeussopimuksen.

Taulukko 29. Kooste kilpailutuksista kilpailukohteiden automäärän ja sopimusten keston suhteen.

	Pienimmät kaupunkiseudut	Keskisuuret kaupunkiseudut	Suurimmat kaupunkiseudut	ELY-keskukset
<b>Kilpailukoh- teiden auto- määrä</b>	Kilpailukohteet ovat olleet pääsääntöisesti muutamman auton kokoisia. Osalla pienistä kaupunkiseuduista kohteet ovat olleet myös melko isoja.	Kilpailukohteissa on ollut pieniä, keskisuuria ja suuria kohteita. Kohteiden keskikoko on ollut yli 10 autoa/kohde. Monet kohteet ovat siten olleet ainakin keskikokoisia. Kaupungeissa on ollut myös suuria kohteita, joilla on tavoiteltu alueen ulkopuolisten suurempien yritysten kiinnostusta tarjouskilpailuihin.	HSL:n kohteet ovat olleet automäärältään suuria, lukuun ottamatta Kirkkonummen pientä kohdetta. Tampereella on ollut 1 iso ja 1 keskikokoinen; muut kohteet ovat olleet pieniä. Turussa on ollut yksi iso kohde ja muut kohteet ovat olleet pieniä.	Kilpailukohteet ovat olleet pääsääntöisesti yhden tai muutamman auton kokoisia. Vain alueellinen käyttöoikeussopimus on kooltaan erittäin iso.
<b>Sopimusten kesto</b>	Sopimukset ovat pääsääntöisesti melko lyhyitä, keskimäärin 3–4-vuotisia. Osin tilanteeseen vaikuttavat kilpailujen rytmittäminen tulevana vuosina, mutta kilpailut päättyvät osin tulevina vuosinakin samanaikaisesti.	Sopimukset ovat pääosin 4–7-vuotisia, joita voidaan jatkaa optioilla. Keskimäärin sopimukset ovat kaikilla kaupunkiseuduilla melko samanpituisia 4,5–5-vuotisia. Osalla kaupunkiseuduista osa kohteista päättyy vuodenvaihteeseen, jolla tavoitellaan pitkällä tähtäyksellä liikenteen kilpailuttamista pari kertaa vuodessa. Pääsääntöisesti pienet kohteet ovat sopimusajaltaan lyhyempiä.	Sopimukset ovat HSL:n ja Turun seuduilla keskimäärin 5,5 vuotta. Tampereella on lyhyempiä sopimuskausia siirtymäajan sopimusten vuoksi. Alueilla, joilla ei ole enää siirtymäajan sopimuksia, sopimuskaudet ovat pitempiä. Sopimuskausia voidaan jatkaa optioilla.	Sopimukset ovat pääsääntöisesti erittäin lyhyitä, 1–2-vuotisia. Alueellinen käyttöoikeussopimus on myös lyhyt, 3 vuotta.

Taulukko 30. Kooste kilpailutuksista sopimusehtojen sekä varikon ja sosiaalitulojen suhteen.

	Pienimmät kaupunki-seudut	Keskisuuret kaupunkiseudut	Suurimmat kaupunkiseudut	ELY-keskukset
<b>Sopimus-ehdot</b>	Sopimuskauden aikana muutoksia voidaan tehdä pääsääntöisesti +/- 10% /vuosi ja sopimuskauden aikana +/- 20 % linjakilometreistä. Osassa kohteista ei ole muutoksia määrää ilmoitettu/rajoitettu.	Sopimuskauden aikana tehtävien mahdollisten muutosten määrässä on kaupungeittain suurta eroa. Lahdessa vuosittain tehtävien muutosten määrät ovat erittäin pieniä, Kuopiossa ne ovat jonkin verran suurempia. Jyväskylässä ja Oulussa sopimuskauden aikaisten mahdollisten muutosten määrät ovat suuria.	Liikennettä voidaan vähentää vuosittain ja sopimuskauden aikana Turku lukuun ottamatta melko vähän. Liikennettä voidaan lisätä sopimuskauden aikana jonkin verran enemmän. Turussa muutosmahdollisuudet ovat HSL:ää ja Tamperetta suuremmat.	Sopimuskauden aikaisten mahdollisten muutosten määrät ovat melko suuria sopimusten lyhyeen keston nähden. Reittipohjaisissa käyttöoikeussopimuksissa mahdollisten muutosten määräksi on rajattu 10 %. Alueellisessa käyttöoikeussopimuksessa muutokset sisältyvät tarjoushintaan.
<b>Varikko ja sosiaalitulat</b>	Osa on tarjonnut varikkoa tarjouskilpailuissa. Sosiaalitulojen tarjoaminen on ollut liikenteenharjoittajien vastuulla.	Kuopion kaupunki on kertonut tarjouspyynnössä mahdollisia varikkopaikkoja. Varikon toteuttaminen on ollut tarjoajan vastuulla. Jyväskylässä tilaaja tarjoaa vuokrattavaksi varikkoa. Muualla varikkoa ei ole tarjottu tarjouskilpailuissa. Sosiaalituloja ei ole tarjottu.	Varikkoa ei tarjota. Tilaaja velvoittaa vuokraamaan sosiaalituloja.	Varikko- ja sosiaalituloja ei huomioida kilpailuttamisasiakirjoissa mitenkään.

Taulukko 31. Kooste kilpailutuksista kalustovaatimusten ja vuorovaikutuksen suhteen.

	Pienimmät kaupunkiseudut	Keskisuuret kaupunkiseudut	Suurimmat kaupunkiseudut	ELY-keskukset
<b>Kalustovaatimukset</b>	Keski-ikäsi on vaadittu enintään 8–10 vuotta ja maksimi-ikäsi enintään 12–19 vuotta.	Monet keskisuurista kaupungeista on pisteyttänyt myös päästöjä. Päästöistä on annettu osin melko suurella painolla pisteitä. Jyväskylässä on esitetty minimivaatimus uuden kaluston määrälle. Päästöjen pisteyttämisellä on suora vaikutus uuden, hankittavan kaluston määrään. Mitä enemmän päästöistä on annettu pisteitä, sitä enemmän uutta kalustoa on saatu. Kalustovaatimukset ovat kuitenkin vaikuttaneet melko vähän hintatasoon. Hintatasoon ovat vaikuttaneet enemmän muut tekijät.	Kaluston keski-ikävaatimus on enintään 8 (Tampereella ei keski-ikävaatimusta) ja maksimi-ikävaatimus enintään 15/16 vuotta. Kalustosta on annettu pisteitä osin melko paljon. Turussa pisteitä on annettu vähemmän. Tampereella pienemmissä kohteissa kaluston pisteytyksen osuus on ollut vähäisempää.	Keski-ikää on vaadittu vain bruttokohhteessa, jossa keski-ikä on enintään 10 vuotta. Maksimi-ikä on 15–16 vuotta.
<b>Vuorovaikutus</b>	Pääsääntöisesti pienillä kaupunkiseuduilla kilpailutuksista on järjestetty infotilaisuuksia tai muutoin on informoitu etukäteen. Osa on lähettänyt aineistoa myös etukäteen kommentoitavaksi sähköpostitse.	Useimmissa keskisuurissa kaupungeissa on järjestetty yksi tai useampi infotilaisuus ennen liikenteen kilpailuttamista.	Suurissa kaupungeissa on järjestetty Turkuun lukuun ottamatta infotilaisuuksia.	Kilpailutuksista on kerrottu vaihtelevasti. KASELY ei ole järjestänyt infotilaisuuksia, UUDELY on järjestänyt ja POPELY on kertonut kilpailutuksista Linja-autoliiton kokouksissa.



Taulukko 32. Kooste kilpailutuksista kilpailun toimivuuden suhteen.

	Pienimmät kaupunkiseudut	Keskisuuret kaupunkiseudut	Suurimmat kaupunkiseudut	ELY-keskukset
<b>Kilpailun toimivuus</b>	<p>Kilpailua on syntynyt eniten pienissä kohteissa, jolloin alueen pienet yritykset ovat osallistuneet tarjouskilpailuihin. Eniten kilpailua ovat synnyttäneet kohteet, jotka sisältävät muutaman auton kokopäiväisen liikenteen.</p> <p>Yksittäisten lähtöjen kilpailuttaminen ja suuremmat, keskikokoiset kohteet ovat vähentäneet tarjousten määrää. Siirtymäaikaisten liikennöintisopimusten lomaan kilpailutetut lähdöt ovat vähentäneet tarjouksia.</p> <p>Kilpailutusten samanaikaisuus on voinut vaikuttaa, että hävinnyt liikenteenharjoittaja poistuu markkinoilta.</p>	<p>Keskisuurten kaupunkien tarjouskilpailujen toimivuudessa ei ole havaittavissa yhtenäistä linjaa.</p> <p>Lahdessa tarjouskilpailu on järjestetty eniten sen kaltaisesti kuin mitä liikenteenharjoittajat ovat toimoneet kyselyiden ja haastatteluiden perusteella. Lahdessa näkyy myös pääkaupunkiseudun läheisyys, koska alueelle on tarjonnut kaksi pääkaupunkiseudulla toimivaa, mutta Lahden seudulla ennestään toimimatonta yritystä. Lahdessa eniten tarjouksia on saatu keskikokoisiin, 10–12 auton kohteisiin.</p> <p>Jyväskylässä suuret kohteet ovat herättäneet jonkin verran alueen ulkopuolisten liikenteenharjoittajien kiinnostusta. Alueella toimi kuitenkin ennestään vain yksi iso liikenteenharjoittaja. Pieni kohde on saanut eniten tarjouksia. Pientäkään kohdetta eivät ole kuitenkaan tarjonneet alueen pienet liikenteenharjoittajat.</p>	<p>Pääkaupunkiseudulla toimii suurten liikenteenharjoittajien lisäksi vain muutama pieni tai keskikokoinen yritys. Ne ovat tottuneet osallistumaan bruttomallin kilpailutuksiin. Tutkimuksen kohteena oleviin suuriin alueellisiin kohteisiin on saatu vain yksi tarjous. Keskikokoiseen kohteeseen on saatu kuitenkin useampia tarjouksia. Mahdollisesti resurssit eivät ole riittäviä useisiin samanaikaisiin, tavanomaista enemmän tarjoajia työllistäviin kilpailuihin. Merkittävää on, että kilpailuilla alueilla aiemmin toimineet liikenteenharjoittajat eivät ole osallistuneet Sipoon ja Keravan kilpailuihin.</p>	<p>Bruttomallin kilpailutuksiin ovat osallistuneet nykyiset liikenteenharjoittajat ja osin on tapahtunut liikenteenharjoittajien vaihtumista. Pienet kohteet ja lyhyet sopimuskaudet ovat vähentäneet tarjoushalkkuutta.</p> <p>Reittipohjaisiin käyttöoikeussopimuksiin ovat osallistuneet alueen pienet yritykset.</p> <p>Isoon alueelliseen käyttöoikeussopimukseen on osallistunut vain yksi tarjoaja. Koska alueellisia käyttöoikeussopimuksia ei ole kilpailutettu vastaavalla tavalla enempää, on osin epäselvää, mistä vähäinen tarjousten määrä on aiheutunut.</p>

Oulussa kilpailua on syntynyt eniten pienissä kohteissa, joihin ovat osallistuneet useat alueen pienet liikenteenharjoittajat. Pienten kohteiden liikennettä ovat voittaneet myös alueen pienet liikenteenharjoittajat. Hintataso on ollut korkea. Hintatasoon ovat vaikuttaneet todennäköisesti tarjouskilpailun osittainen päällekkäisyys Jyväskylän kanssa sekä suuret liikenteen muutosrajat, jossa on nähty riskinä se, että liikennettä on aiottu vähentää merkittävästi aiemmasta.

Kuopiossa tarjouskilpailuihin ovat osallistuneet alueen isot toimijat, mutta liikennettä ovat voittaneet alueen nykyiset toimijat. Maaseutuliikenteessä on tapahtunut muutoksia, kun liikennettä on voittanut toinen alueen iso toimija. Pienkalustokohteessa ja pienimmässä kaupunkiliikenteen kohteessa on ollut kilpailua jonkin verran enemmän.

Tampereella hintataso on alhainen ja kilpailu merkittävää kahden suurimman liikenteenharjoittajan välillä. Lisäksi alueen pienemmät liikenteenharjoittajat ovat osallistuneet osin tarjouskilpailuihin. Turussa hintataso on korkea ja kilpailua on vähän.

## 7.6 Kilpailutilanteen arviointia

### 7.6.1 Tarjouskierroksen 2013–2014 poikkeuksellisuus

Tämän tutkimuksen kohteena olleet kilpailutukset koskivat pääosin aiemmin siirtymääjan sopimuksilla hoidettua liikennettä ja liikenne järjestettiin ostoliikenteenä ensimmäistä kertaa. Tästä johtuen kilpailutukseen vaikutti moni poikkeuksellinen tekijä. Näillä seikoilla oli vaikutusta myös siihen, millaista kilpailua syntyi, paljonko tarjouksia saatiin ja mikä oli hintataso. Ainakin seuraavat nimenomaan näihin kilpailutuksiin vaikuttavat tekijät voidaan havaita:

- Kilpailuttaminen oli uutta sekä tilaajille että liikenteenharjoittajille
- Tarjousasiakirjoja sovellettiin lähes kaikkialla ensimmäistä kertaa
- Joillakin seuduilla sovellettiin täysin uusia sopimusmalleja
- Tilaajilla oli puutteellinen tietopohja liikenteestä, matkustajamääristä ja lipputuloista, koska Matkahuollon ja liikenteenharjoittajien järjestelmät eivät olleet tuottaneet riittäviä tietoja
- Monilla seuduilla osa liikenteestä hoidetaan edelleen siirtymääjan sopimuksin, mikä vaikeutti liikenteen järjestämistä
- Varovaisuussyistä ja jatkokilpailutuksen vaiheistamisen takia monin paikoin käytettiin poikkeuksellisen lyhyitä sopimusaikoja
- Kuntien heikon taloudellisen tilanteen takia moniin tarjouksiin liittyi epävarmuutta liikenteen laajuudesta, mistä johtuen myös tarjousten muutosrajat olivat paikoin erittäin suuria
- Lippu- ja maksujärjestelmään oli tulossa sopimuskauden aikana muutoksia
- Kilpailutettavaa liikennettä oli samaan aikaan kilpailussa paljon monilla seuduilla
- Muutamilla seuduilla tehtiin suurehkoja linjastomuutoksia liikenteen alkaessa.

Edellä mainituista seikoista johtuen tarjousasiakirjoista tuli osin vaikeaselkoisia ja epätäsmällisiä ja liikenteenharjoittajat pelkäsivät niiden sisältävän odottamattomia riskejä. Näitä tarjoajien pelkoja lisäsi se, että toisinaan vastaukset esitettyihin kysymyksiin olivat epätäsmällisiä. Tilaajien liikenteestä antama tieto oli osin vajanaista ja epäluotettavaa, koska ne eivät olleet aiemmin tilanneet ko. liikennettä, eikä käytössä olevista Matkahuollon ja liikenteenharjoittajien järjestelmistä ollut riittäviä tietoja saatavissa. Myöskään tilaajan järjestämä uusi lippu- ja maksujärjestelmä ei ollut vielä käytössä. Uudet sopimusmallit, alueellinen käyttöoikeus-sopimusmalli ja kysyntäkannustemalli, olivat uusia sekä tilaajille että liikenteenharjoittajille. Näissä malleissa on oleellista luotettava tieto matkustajamääristä, lipputuloista ja niiden kehitysnäkymistä. Kun nämä mallit edellyttävät lisäksi bruttomallia laajempaa suunnittelua ja tarjouslaskentaa, oli yleensä vain aiemmin liikennettä hoitaneella yrityksellä siihen mahdollisuuksia.

Siirtymääjan liikennöintisopimuksia täydentävää liikennettä kilpailutettaessa ei saatu aina järkeviä liikennöintikokonaisuuksia kilpailutettaviksi kohteiksi. Näissä tapauksissa siirtymääjan liikennettä hoitavilla oli erinomainen asema kilpailutuksessa eikä kilpailevia tarjouksia välttämättä saatu. Lyhyet sopimukset eivät myöskään houkuttele erityisesti uusia liikenteenharjoittajia.

Koska kilpailutuksia oli samaan aikaan runsaasti, eivät suurtenkaan yritysten valmisteluresurssit riittäneet samanaikaisiin moniin tarjouksiin, puhumattakaan pienistä ja keskisuurista yrityksistä, joilla myös taloudelliset resurssit toiminnan laajentamiseen asettavat rajoitteita. Lisäksi oli havaittavissa tiettyä kunnioitusta toisia liikenteenharjoittajia kohtaan: mielellään ei tarjottu liikennettä, jota jokin muu yritys hoiti.

Oli luontevaa tehdä isompia linjastomuutoksia juuri nyt, kun koko liikenne oli samaan aikaan kilpailutuksessa. Linjastomuutokset merkitsevät aina joillekin matkustajille myös palvelutason huononemista, vaikka suuri osa matkustajista niistä hyötyisi. Linjastomuutokset kuitenkin lisäävät myös tarjoajien epävarmuustekijöitä erityisesti, jos on kyse kannustepohjaisista sopimusmalleista.

Kaikesta edellä todetusta huolimatta kilpailutukset onnistuttiin viemään läpi kohtuullisen onnistuneesti. Myös lopputulokset ovat vähintäänkin tyydyttävät, kun ottaa huomioon kilpailuttamisten osuminen yhteen linja-autoliikenteen suuren murroksen kanssa.

### **7.6.2 Lippu- ja maksujärjestelmän vaikutus**

Tutkimuksen kohteina olleista kaupunkiseuduista Oulussa, Kuopiossa, Jyväskylässä, Lahdessa sekä Joensuussa lippu- ja maksujärjestelmät siirtyivät 1.7.2014 toimivaltaisten viranomaisten vastuulle, kun ne aiemmin olivat olleet Matkahuollon ja liikenteenharjoittajien toteuttamia. Näin varmistettiin, että yhtenäiset lippujärjestelmät olivat kilpailuttamisen alkamisen jälkeenkin käytössä entiseen tapaan. Lippu- ja maksujärjestelmät toteutettiin näillä seuduilla sopimusten alkuvaiheessa niin sanottuna viiveajan ratkaisuna, jossa entiset lippu- ja maksujärjestelmät siirtyivät viranomaisten vastuulle ostopalveluina siten, että toiminta jatkui muuten pitkälti samaan tapaan kuin aiemmin. Vastuu ajoneuvo- ja varikkolaitteista on liikenteenharjoittajilla, kun taas liikenteen tilaajalla on kokonaisvastuu lippu- ja maksujärjestelmästä sisältäen mm. taustajärjestelmän ja myyntijärjestelmät. Kun lisäksi useat kilpailutetut sopimukset ovat niin pitkiä, että sopimusaikana tulee muutoksia lippu- ja maksujärjestelmiin Walttiin siirtymisen myötä, pelättiin tämän vähentävän tarjoushalukkuutta. Jonkin verran tätä varmaankin tapahtui, mutta vaikutukset jäivät pelättyä vähäisemmiksi. Syynä tähän lienee ollut se, että lippu- ja maksujärjestelmistä liikenteenharjoittajille aiheutuvat kustannukset ovat koko liikennöinnin kustannuksiin nähden vähäisiä.

Suurissa kaupungeissa toimivaltaisen viranomaisen lippu- ja maksujärjestelmät laajenivat alueellisesti. Koska järjestelmät olivat tuttuja liikenteenharjoittajille, ei lippu- ja maksujärjestelmillä oletettavasti ollut vaikutusta tarjoushalukkuuteen. Hämeenlinnassa, Lappeenrannassa ja Kouvolassa sekä ELY:jen kilpailutetussa liikenteessä lippu- ja maksujärjestelmät ovat edelleen liikenteenharjoittajien vastuulla ennen Waltin mahdollista käyttöönottoa. Näissäkään kilpailutuksissa lippu- ja maksujärjestelmä ei todennäköisesti ollut erityinen este tarjousten tekemiselle, vaikka muutoksia lippu- ja maksujärjestelmiin saattaa sopimusaikana olla tulossa.

### 7.6.3 Kilpailutilanne jatkossa

Joukkoliikenteen tarjouskilpailut onnistuivat pääosin hyvin vuosina 2013–2014. Vaikka kilpailu ei kaikin osin toiminut, niin kilpailun uhka korjasi tilannetta. Kilpailuttamisiin liittyi kuitenkin eräitä huolestuttavia piirteitä:

- Liikenteenharjoittajien määrä väheni tai pysyi ennallaan
- Joillekin seuduille muodostui oligopoli (vain muutama toimija) tai lähes monopoli
- Yleensä vain paikalliset yritykset osallistuivat kilpailutuksiin
- Pienet yritykset menestyivät huonosti
- Paljon tarjouskilpailuja, joissa saatiin vain yksi tarjous
- Hintataso oli paikoin odotettua korkeampi.

Tarjousten vähäisyys monissa kohteissa ei kuitenkaan merkittävästi heikentänyt kilpailuttamisen onnistumista, koska tarjoajilla oli pelko siitä, että muitakin tarjouksia tulee. Monet tilaajista pitivät kilpailutuksen hintatasoa odotettuna tai jopa odotuksia alhaisempana. Vertailu arvioituun hintatasoon ei kuitenkaan ole erityisen relevantti, koska alueen hintatasosta ei ollut tietoa, vaan hinta-arviot tehtiin suurempien kaupunkien hintatiedon pohjalta.

Lähtökohta tuleviin kilpailutuksiin ei ole kaikilta osin tyydyttävä, koska monilla seuduilla mahdollisia tarjoajia on vain muutama. Edellä mainituista tekijöistä johtuen kilpailuttamista tulisi kehittää siten, että kilpailut houkuttelisivat aiempaa enemmän tarjoajia. Uusia toimijoita voidaan saada alueella toimivista pienistä bussi- ja taksirytyksistä. Etenkin suurilla ja keskisuurilla seuduilla olisi suotavaa, että alueella olisi vähintään kaksi isoa ja muutama pieni ja keskisuuri yritys. Kilpailuttamalla sekä isoja, keskisuuria että pieniä kohteita tämän tavoitteen toteutumista voidaan edistää. Riittävän pitkät sopimusajat, kohtuulliset kalustovaatimukset ja muut tarjoajan riskiä pienentävät tekijät lisäävät tarjoajien kiinnostusta. Myös se, että jatkossa ei kerralla ole yhtä paljon liikennettä kilpailutuksessa, parantaa kilpailutilannetta liikenteen tilaajan kannalta.

Toimialan yritysten liiketoiminnan kannattavuus on ollut viimeisinä vuosina heikkoa, joten alalle ei ole tulossa merkittävässä määrin uusia yrittäjiä, eikä tilanne myöskään houkuttele sijoittajia hankkimaan olemassa olevia yrityksiä. Alan yritys rakenne tulee säilymään nykyisen kaltaisena, koska alalla ei edellä mainituista syistä ole merkittävää vetovoimaa ja koska alalta ei myöskään pääse kohtuullisin kustannuksin pois. Yritykset eivät ole myöskään nykyisessä tilanteessa kasvuhakuisia, jolloin siirtymistä alueelta toiselle tapahtunee hyvin vähän.

Jos tehdyt sopimukset osoittautuvat kannattaviksi yritysten näkökulmasta, tilanne voi muuttua ennen seuraavia kilpailutuskierrroksia. Tämä edellyttää, että yritykset ovat tehneet liiketoiminnan kannalta järkeviä tarjouksia ja että tilaaja kykenee ostamaan sopimuksissa sovittua liikennettä koko sopimuskauden ajan. Tilaajien tulee osana sopimusten seuranta seurata myös liikenteenharjoittajien taloudellisen tilanteen kehittymistä.

## 8 Suositukset ja tunnusluvut

### 8.1 Kilpailutusten kehittämistä tukevat tavoitteet

Joukkoliikenteen kilpailuttamisen keskeisenä tavoitteena on hyvän joukkoliikennepalvelun tarjoaminen kohtuullisin kustannuksin. Tätä päätavoitetta tukevat seuraavat alatavoitteet:

- Toimivat joukkoliikennemarkkinat
  - Joukkoliikennemarkkinat ovat toimivia silloin, kun tarjouskilpailuissa syntyy aitoa kilpailua. Tämä edellyttää, että erikokoisilla yrityksillä on mahdollisuus osallistua tarjouskilpailuihin sekä tulla ja poistua markkinoilta kohtuullisin kustannuksin.
- Hyvät palvelut asiakkaille
  - Hyvät palvelut asiakkaille tarkoittaa, että liikenteenharjoittaja tuottaa hyvää palvelua tarjouspyynnössä edellytetyllä tavalla.
- Kohtuullinen kustannustaso
  - Kohtuullisella kustannustasolla tarkoitetaan, että liikennepalveluiden kustannustaso on ennakoitavissa ja kustannustaso kehittyy linjassa mm. linja-autoliikenteen kustannusindeksin kanssa.
- Liikennepalveluiden kehittämisen mahdollistaminen
  - Liikennepalveluita on tärkeää kehittää asiakkaiden tarpeiden mukaisesti. Muutoksia on tarpeen tehdä aika ajoin myös sopimuskauden aikana.

Työn johtopäätöksiä, suosituksia ja tunnuslukuja on lähestytty edellä mainittujen tavoitteiden kautta. Taulukossa 33 on esitetty tavoitteet, keinovalikoima tavoitteiden saavuttamiseksi sekä tunnusluvut, joilla tavoitteiden toteutumista voidaan seurata.

Taulukko 33. *Tavoitteet ja keinovalikoima ”Hyvää joukkoliikennepalvelua kohtuullisin kustannuksin” -yleistavoitteen saavuttamiseksi sekä tunnusluvut, joiden avulla tavoitteen toteutumista voidaan seurata.*

Tavoite	Keinovalikoima tavoitteen saavuttamiseksi	Tunnusluvut, joilla tavoitteen toteutumista seurataan tai laadulliset mittarit
Toimivat joukko-liikennemarkkinat	<p><b>Vaikutuksiltaan merkittävät keinot:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Sopimusmalli</li> <li>■ Kohteet (Kilpailukohteiden koko, määrä ja liikenteen rakenne)</li> <li>■ Sopimusten kesto</li> <li>■ Sopimusehdot</li> <li>■ Kilpailuttamisajankohta</li> <li>■ Kannusteet</li> </ul> <p><b>Muut keinot:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Varikko ja sosiaalitulat</li> <li>■ Vuorovaikutus</li> <li>■ Hankinta ja suunnittelutoiminnot (resurssien ja osaamisen kehittäminen)</li> </ul>	<p><b>Tarjouskilpailun hintatasoon vaikuttavia tekijöitä:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Alueen liikenteenharjoittajien määrä (ennen kilpailuttamista)</li> </ul> <p><b>Toteutuneen kilpailun toimivuuden arviointiin käytettäviä tunnuslukuja:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Tarjousten lukumäärä/kohde</li> <li>■ Kilpailun kireys (1. ja 2. kilpailussa sijoittuneiden tarjousten välinen ero prosentteina)</li> </ul>
Hyvät palvelut asiakkaille	<p><b>Vaikutuksiltaan merkittävät keinot:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Sopimusmalli</li> <li>■ Kalustovaatimukset</li> <li>■ Muut sopimusehdot (mm. kannusteet)</li> </ul> <p><b>Muut keinot:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Vuorovaikutus</li> <li>■ Hankinta ja suunnittelutoiminnot</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Liikenteessä käytettävä kalusto: kalustotyyppi, ikä ja päästöluokka</li> <li>■ Ajamattomien lähtöjen määrä, sanktiot, bonukset ja niiden perusteet</li> <li>■ Palautteen määrä heikosta palvelusta</li> <li>■ Asiakastytytyväisyystudkimukset</li> </ul>
Kohtuullinen kustannustaso	<p><b>Vaikutuksiltaan merkittävät keinot:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Sopimusmalli</li> <li>■ Kohteet (Kohteiden määrä, kilpailukohteen koko ja liikenteen rakenne)</li> <li>■ Sopimusten kesto</li> <li>■ Sopimusehdot</li> <li>■ Kilpailuttamisajankohta</li> </ul> <p><b>Muut keinot:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Varikko ja sosiaalitulat</li> <li>■ Kalustovaatimukset</li> <li>■ Hankinta ja suunnittelutoiminnot (resurssien ja osaamisen kehittäminen)</li> </ul>	<p><b>Tarjouskilpailun hintatasoon vaikuttavia tekijöitä:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Linjakm/autopäivä, linjatunti/ap</li> <li>■ Autopäivien määrä</li> <li>■ Päiväliikenne/ruuhkaliikenne</li> <li>■ Linjakm/linjatunti</li> </ul> <p><b>Keskeisimmät tunnusluvut toteutuneen kilpailun toimivuuden arviointiin:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Liikennöintikustannukset/linjakm</li> </ul> <p><b>Muut tunnusluvut:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Eur/km, eur/tunti ja eur/ap</li> </ul>

<b>Liikennepalvelujen kehittämisen mahdollistaminen</b>	<b>Vaikutuksiltaan merkittävät keinot:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Sopimusmalli</li> <li>■ Sopimusehdot</li> </ul> <b>Muut keinot:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Vuorovaikutus</li> <li>■ Hankinta ja suunnittelutoiminnot (resurssien ja osaamisen kehittäminen)</li> </ul>	<b>Joukkoliikenne vastaa kaupunkiseudun eri asiakasryhmien tarpeisiin</b> <p>Sopimuskautena tehdyt liikenne- muutokset (merkittävät liikenne- tarpeista ja olosuhteiden muutok- sista johtuvat liikennemuutokset)</p>
---	--	---

## 8.2 Kilpailuttamisen ja sopimusehtojen kehittäminen sekä suositukset

Tämän tutkimuksen tekeminen osui ajankohtaan, jossa linja-autoliikenteen järjestämistavoissa oli juuri alkanut suurin muutos vuosikymmeniin. Liikenteenharjoittajien välinen kilpailu alkoi markkinaehtoisessa linja-autoliikenteessä toden teolla 1.7.2014, kun markkinat alkoivat avautua. Samaan aikaan joukkoliikenneviranomaisten oli ensimmäistä kertaa mahdollista kilpailuttaa järjestämänsä ja subventoimansa linja-autoliikenne aikaisempaa huomattavasti laajemmin.

Jo nyt on nähtävissä, että markkinoiden avaaminen lisää merkittävästi kilpailua ja joukkoliikennepalveluiden tarjontaa markkinaehtoisessa liikenteessä niillä yhteysväleillä, joilla on hyvä kysyntäpotentiaali. Luvussa 6 kuvatun liikenteenharjoittajien taloudellista tilannetta koskevan analyysin perusteella voidaan olettaa, että kaikki nykyiset toimijat eivät tule selviämään kilpailussa, vaan osa joutuu poistumaan markkinoilta. Tähän vaikuttaa myös se, että markkinoiden muuttuessa vanhat totut liiketoimintamallit eivät enää toimi ja eri liikenteenharjoittajien valmiudet uusien liiketoimintamallien käyttöön ottamiseen poikkeavat merkittävästi toisistaan.

Markkinaehtoisien linja-autoliikenteen markkinat ja viranomaisten vastuulla olevan PSA-liikenteen markkinat muodostavat kokonaisuuden ja ovat riippuvaisia toisistaan. Samat liikenteenharjoittajat toimivat useimmiten molemmilla osamarkkinoilla. Markkinaehtoisien liikenteen kireä kilpailu tulee vaikuttamaan kilpailutilanteeseen myös PSA-liikenteessä siten, että kilpailu markkinaehtoisessa liikenteessä tavallaan pakottaa liikenteenharjoittajia osallistumaan aktiivisesti myös joukkoliikenneviranomaisen järjestämiin tarjouskilpailuihin ainakin kaupunkiseuduilla. Tämä hillinnee tarjoushintojen nousemista ja viranomaisten kustannusten kasvamista. Muutokset PSA-liikenteen markkinoilla tulevat olemaan todennäköisesti merkittävästi vähäisempiä kuin markkinaehtoisessa liikenteessä tapahtuvat muutokset. PSA-liikenteen markkinoiden suurempi stabiilius takaa omalta osaltaan näiden markkinoiden kiinnostavuuden.

Murrosvaihe markkinoilla tulee kestämään useita vuosia ja vakiintuneempaan normaaliin kilpailutilanteeseen päästään vasta tämän vuosikymmenen lopulla, kun viimeisetkin markkinoiden toimintaan ja kilpailuttamiseen vaikuttavat siirtymäajan liikennöintisopimukset lakkaavat. Markkinavaikutuksia koskevien ensimmäisten johtopäätösten aika on kuitenkin jo, kun vuoden 2015 tilinpäätöstiedot ovat käytettävissä.



Lisääntyvä liikenne ja kilpailu markkinaehtoisessa liikenteessä, kuten myös PSA-liikenteen laajamittainen kilpailuttaminen kaventavat samalla vielä 1.7.2014 jäljelle jääneiden siirtymäajan liikennöintisopimusten taloudellisia toimintaedellytyksiä esim. vähentämällä näiden palveluiden kysyntää. Tämä nopeuttaa todennäköisesti näiden sopimusten vapaaehtoisia irtisanomisia ja purkamisia ennen sopimuskausien päättymistä. Osa näin lakkaavasta liikenteestä korvautuu lisääntyvällä markkinaehtoisella liikenteellä. Osa joudutaan hankkimaan kilpailuttamalla sikäli, kun määrärahoja tähän on olemassa. Niillä harvaan asutuilla alueilla, joilla joukkoliikennepalveluiden kysyntä muutoinkin on heikkoa, tapahtuu todennäköisesti matkustajapalveluiden vähenemistä, ellei parhaillaan valmistelussa olevan henkilöliikenteen palveluiden uudistamisen myötä palveluita voida turvata nykyistä kustannustehokkaammin. Joukkoliikenneviranomaisten on kuitenkin syytä varautua siirtymäajan liikennöintisopimusten ennaikaisiin purkamisiin ja liikenteiden järjestämiseen tuossa tilanteessa.

Tutkimus osoitti, että kilpailuttamiselle asetettujen tavoitteiden edistäminen edellyttää toimintojen ja käytäntöjen jatkuvaa kehittämistä ja seuranta. Alaluvuissa 8.2.1–8.2.10 esitetään siihen liittyen keskeiset johtopäätökset ja suositukset. Niissä lähtökohtana on nykyisin voimassa oleva lainsäädäntö ja sen antamat mahdollisuudet. Jos säädöspohjaan tulee merkittäviä muutoksia, joudutaan kilpailuttamisten kehittämistä ja suosituksia koskeva osa arvioimaan uudelleen.

Epävarmuutta joukkoliikenteen järjestämiseen, kilpailuttamiseen tai liikenteenharjoittajien väliseen kilpailuun voisi tulla esimerkiksi seuraavista muutoksista:

- Reittiliikenneluvan peruuttaminen tulisi aina mahdolliseksi ilman karenssi-aikaa. Markkinaehtoisesta liikenteestä näkökulmasta lakimuutokselle on olemassa perusteet. Joukkoliikenneviranomaisen tarvitsisi kuitenkin riittävän ajan ennen peruuttamisen voimaantulua, voidakseen kilpailuttaa mahdolliset korvaavat liikennepalvelut.
- Vuoden 2014 lopulla valmisteilla ollut, mutta toistaiseksi peruttu joukkoliikennelain 22§:n 2. momenttia koskenut muutos toteutettaisiin myöhemmin. Tällä muutoksella kilpailutetun linja-autoliikenteen EU:n palvelusopimusasetukseen perustuva yksinoikeuden suoja olisi kansallisen lain muutoksella käytännössä poistettu. Sillä olisi ollut merkittäviä vaikutuksia liikenteenharjoittajien oikeudelliseen asemaan, liikennöintisopimusten sitovuuteen ja kestoon, joukkoliikenteen järjestämiseen sekä kustannuksiin ja sitä kautta koko linja-autoliikenteen markkinoihin ja kilpailutilanteeseen.
- Vuonna 2014 selvitettävänä tai valmisteltavana ollut ”yleisen säännön” mukainen hintavelvoite otettaisiin linja-autoliikenteessä myöhemmin käyttöön. ”Yleistä sääntöä” koskevalla viranomaispäätöksellä PSA-liikenteen verovaroin subventoitujen matkalippujen kelpoisuus ulotettaisiin myös markkinaehtoiseen liikenteeseen. Korvausten määrästä ei voisi sopia, eikä korvattavan liikenteen määrää voisi rajoittaa. Markkina- ja kustannusvaikutukset olisivat merkittävät ja ennalta arvaamattomat.

*Yhteenveto: Markkinoiden kehitystä tulee seurata koko ajan mm. sitä varten olemassa olevien ja edelleen kehitettävien tunnuslukujen avulla. Toimivan kilpailun edistämisen ja joukkoliikenteen kustannushallinnan vuoksi on tärkeää, että kilpailuttamista ja sopimusehtoja kehitetään edelleen.*

### 8.2.1 Sopimusmalli

Tämän tutkimuksen kyselyissä ja etenkin haastatteluissa korostui bruttomallin hyvänä puolena tutkitulla ensimmäisellä kilpailutuskierröksellä se, että se on selkeä sekä vähäriskisin ja tasapuolisin kaikille tarjoajille. Sen suurimpina heikkouksina pidetään sen jäykkyyttä, jolloin muutoksia ja innovaatioita sopimuskauden aikana on vaikea toteuttaa, ja sitä, ettei se välttämättä kannusta hyvään liikennepalveluun. Lisäksi tilaajien kannalta hyvää on, että voidaan suunnitella hallittu ja tasapuolinen joukkoliikennetarjonta. Toisaalta se vaatii tilaajalta käyttöoikeussopimuksia ja matkustajakannusteeseen perustuvia sopimuksia suurempaa panostusta suunnitteluun ja muiden tukipalvelujen, kuten tiedotuksen ja markkinoinnin järjestämiseen.

Käyttöoikeussopimus- ja matkustajakannustemallien suurimpana etuna pidetään sitä, että se kannustaa liikenteenharjoittajaa hyvään palveluun, koska tulot riippuvat myös matkustuksesta ja lipputulosta. Niissä myös liikenteenharjoittajien hyvä liikenneolosuhteiden tuntemus, ammattitaito ja tietopohja voidaan bruttomallia paremmin hyödyntää suunnittelussa. Käyttöoikeussopimuksia ja kannustemalleja arvostellaan eniten siitä, että kilpailutukset eivät ole tasapuolisia, jos tilaajan antama tieto ei ole riittävää eikä luotettavaa. Myös se, että monet matkustajamääriin vaikuttavat tekijät ovat liikenteenharjoittajasta riippumattomia, heikentää näiden mallien toimivuutta. Tilaaajan kannalta etuna on se, että suunnitteluresurssia tarvitaan bruttosopimuksia vähemmän, joskin tarjousten ratkaiseminen on alueellisissa käyttöoikeussopimuksissa ja kannusteurakkasopimuksissa vaikeampaa ja alttiimpaa valituksille.

Taulukossa 34 on kuvattu, miten eri sopimusmallit toteuttavat tässä selvityksessä kilpailutuksille asetettuja tavoitteita:

*Taulukko 34. Kilpailutuksille asetettujen tavoitteiden toteutuminen eri sopimusmalleilla*

Tavoite	Bruttomalli	AlueKOS	ReittiKOS	Kysyntäkannuste
Toimivat JL-markkinat	+++	+	++	+
Hyvät palvelut asiakkaille	+	++	++	++
Kohtuullinen kustannustaso	+++	+	++	++
Palvelujen kehittäminen	+	+++	+	++

Merkkien selitykset:

- +++ vaikutus hyvin myönteinen
- ++ vaikutus kohtalainen
- + vaikutus tyydyttävä

Tämä arvio on konsulttiryhmän näkemys ja suuntaa antava. Arviot on tehty olettaen, että kunkin mallin kilpailutus toimii moitteettomasti. Näin ollen malleja ei ole arvioitu suoraan sen perusteella, miten kilpailuttamiset nyt käytännössä onnistuivat.

## Arvion perustelua

Bruttomallia käytettäessä voidaan edistää toimivia joukkoliikennemarkkinoita ja niiden monipuolisuutta, koska tarjouksen tekeminen on pienemmillekin yrityksille kohtalaisen helppoa. Muita sopimusmalleja pienemmän yrittäjäriskin vuoksi sen oletetaan houkuttelevan myös alueen ulkopuolisia liikenteenharjoittajia.

Alueelliset käyttöoikeussopimukset on syytä kilpailuttaa melko suurina kokonaisuuksina, minkä vuoksi niihin voivat käytännössä osallistua vain suuret yritykset. Kaikissa käyttöoikeussopimus- ja kannustesopimusmalleissa nykyinen liikenteenharjoittaja on muita paremmassa asemassa hyvän tietopohjansa ja aiemman kokemuksensa takia. Tämä heikentää näitä malleja toimivien joukkoliikennemarkkinoiden näkökulmasta.

Hyvän palvelun kannalta käyttöoikeussopimus- ja kannustesopimusmallit ovat bruttomallia parempia, koska liikenteenharjoittajilla on niissä suurempi taloudellinen motivaatio hyvän palvelun tuottamiseen.

Koska bruttosopimusmallissa on etenkin kaupunkiseuduilla ollut muita malleja enemmän kilpailua ja tarjoajien riskit ovat muita malleja pienemmät, on hintatasokin oletettavasti muita sopimusmalleja alhaisempi. Alueellinen käyttöoikeussopimus on puolestaan muita käyttöoikeustyyppisiä sopimusmalleja kustannustehokkaampi, koska siinä liikenteenharjoittaja voi hoitaa isomman alueen liikenteen tehokkaasti ja hyödyntää liikennetuotannossa synergiaetuja.

Bruttosopimusmallissa suunnitellaan jo tarjousvaiheessa liikennetarjonta tarkkaan, eikä merkittäviä muutoksia voida sopimusaikana tehdä, ellei näitä muutoksia ole esitetty jo tarjouspyynnössä. Tämä heikentää joustavaa sopeuttamista kysynnän muutoksiin ja voi vaikeuttaa myös liikenteen kehittämistä sopimuskauden aikana. Eniten muutosmahdollisuuksia tarjoaa alueellinen käyttöoikeussopimus edellyttäen, että sopimuksessa annetaan liikenteenharjoittajalle todellista suunnitteluvapautta.

Sopimusmallien soveltuvuus riippuu myös liikenteen ja alueen ominaispiirteistä:

- Bruttosopimukset sopivat parhaiten sellaiselle kaupunkimaiselle alueelle, jossa linjasto käsittää monia linjoja ja linjasto muodostaa integroidun kokonaisuuden ja jossa vaihdollisilla matkoilla on suuri merkitys.
- Alueelliset käyttöoikeussopimukset sopivat parhaiten alueille, jossa on useita linjoja, mutta alue kuitenkin muodostaa sellaisen liikennekokonaisuuden, joka on mahdollisimman erillinen muusta linjastosta.
- Reittipohjaiset käyttöoikeussopimukset sopivat parhaiten linjoihin, jotka palvelevat erillisiä alueita tai tiesuuntia (erityisesti seutu- ja maaseutuliikenteet).

## Sopimusmalleista saatuja kokemuksia ja mallien kehittäminen

Kaikkia malleja voidaan kehittää siten, että ne toimivat aiempaa paremmin. Myös kilpailutusten lähtökohta tulee lähivuosina muuttamaan nyt tutkitusta tilanteesta kilpailutusten vakiintuessa ja tilaajien lähtötietojen parantuessa. Bruttomalliin voidaan lisätä kannustavuutta edistäviä tekijöitä, jolloin hyvä palvelu toteutuu paremmin. Samoin sen joustavuutta voidaan sopimusehtoja muuttamalla parantaa, jolloin palvelujen kehittäminen sopimusaikana helpottuu. Käyttöoikeussopimus- ja kysyntäkannustemalleja voidaan kehittää antamalla tarjousasiakirjoissa luotettavimmat lähtötiedot matkamääristä ja lipputulosta. Tällöin joukkoliikennemarkkinat

toimivat paremmin ja on edellytykset saada enemmän tarjouksia. Kysyntäkannustemallissa voidaan matkustajamääräkannusteen vaikutusta korvaukseen kasvattaa, millä olisi mallin palvelun laatua parantava vaikutus.

Kaupunkiseuduilla on perinteisesti suosittu bruttomallia. Tämä on perusteltua erityisesti alueilla, joissa linjasto koostuu useista linjoista ja matkat edellyttävät monesti vaihtoa linjalta toiselle (erityisesti suuret kaupunkiseudut). Bruttomallin suurimpana heikkoutena on pidetty sitä, ettei se erityisemmin kannusta liikenteenharjoittaja parantamaan palvelua siten, että joukkoliikenteen houkuttelevuus paranee. Tässä suhteessa bruttomallia voidaan kehittää lisäämällä sen joustavuutta sopimusehdoin ja lisäämällä sopimukseen kannustavuutta parantavia tekijöitä (sanktioita ja etenkin bonuksia). Bonusjärjestelmän kehittämistä kannattaisikin selvittää edelleen. Tavoitteeksi tulisi asettaa sellainen järjestelmä, joka perustuisi yksinkertaisiin ja selkeisiin reaaliaikaisiin tunnuslukuihin, jotka voisivat toimia myös sanktioiden ja bonusten perusteena, kun tietty ennalta määritelty taso alitetaan tai ylitetään.

Myös moni uusi kaupunkiseudun toimivaltainen viranomainen päätyi vuosina 2012–2014 käyttämään bruttomallia, vaikka alun pitäen pyrkimyksenä usein olikin käyttöoikeussopimusmalli. Bruttomalliin päädyttiin sen selkeyden ja tunnettavuuden takia. Sen sijaan esimerkiksi alueellisista käyttöoikeussopimusmalleista ei ollut aiempaa kokemusta.

ELY-keskukset puolestaan ovat suosineet nettosopimuksia (pääosin reittipohjaisia käyttöoikeussopimuksia). Sopimusmallin valintaan ovat vaikuttaneet ainakin bruttomallia parempi ennakoitavuus: tilaajalla on ollut ennakkoon varmempi tieto siitä, mitä viranomainen joutuu maksamaan sekä bruttomalliin liittyvät haasteet valtion budjetointimenettelyissä.

Vuosien 2013–2014 kilpailuttamisessa bruttomallit osoittautuivat kaupunkiseuduilla hyvin toimiviksi ja selkeiksi, vaikka kilpailuttaminen oli pääosassa tutkimuksen kohteena olevilla seuduilla uutta sekä liikenteen tilaajille että liikenteenharjoittajille. Myös tarjouksia saatiin suuria kohteita lukuun ottamatta kohtuullisesti eikä tarjousten vähäisyys välttämättä johtunut sopimusmallista. Haastatteluissa liikenteenharjoittajat lähes poikkeuksetta pitivät bruttomallia liikenteenharjoittajien kannalta parhaana ja selkeimpänä sopimusmallina.

Alueellisia käyttöoikeussopimuksia kokeiltiin ainoastaan Uudenmaan ELY-keskuksen liikenteessä. Nurmijärveä koskevassa kilpailutuksessa saatiin vain yksi tarjous, jonka hintataso oli odotettua korkeampi. Yksittäisten kohteiden onnistumisen perusteella ei ole syytä tehdä liian pitkälle meneviä johtopäätöksiä. Ne paljastavat kuitenkin tämän sopimusmallin ongelmat. Jotta kilpailu olisi tasapuolista olisi tilaajan pystyttävä antamaan riittävät lähtötiedot liikenteenhoidon perusasioista, erityisesti matkustuksesta ja lipputulosta sekä niiden kehitysnäkymistä. Tässä ei nyt käydyissä kilpailutuksissa onnistuttu.

Uutena mallina otettiin Kuopiossa, Joensuussa ja HSL-alueella käyttöön eräänlainen brutto- ja alueellisen käyttöoikeussopimusmallin välimuoto, jossa sopimuskauden alussa sovelletaan korvauksen osalta bruttomallia ja myöhemmin liikenteen käynnistyttyä esimerkiksi vuoden kuluttua otetaan käyttöön myös matkustajamäärän kehitykseen perustuva korvausperuste. Muilta osin sopimusmalli on alueellisen käyttöoikeussopimusmallin mukainen eli liikenteenharjoittajalla on muun muassa

aikataulujen suunnitteluvapautta ja markkinointivastuuta. Tätä niin sanottua Göteborgin mallia on viime vuosina sovellettu laajenevassa määrin Ruotsissa ja kokemukset siellä ovat olleet rohkaisevia.

Suomessa tämän mallin soveltamisen alkuvaiheessa koettiin sekä onnistumisia että epäonnistumisia. Kuopion, Joensuun ja HSL:n kohteista Keravan kilpailutukset onnistuivat hyvin: tarjouksia saatiin riittävästi, hintataso oli kohtuullinen ja liikenteen aloituskin on sujunut melko hyvin. Muutamissa kohteissa liikennettä on tosin täytynyt muuttaa merkittävästi, mihin kannusteurakkasopimus ei aina taivu välttämättä hyvin. HSL:n Kirkkonummen ja Sipoon liikenteiden kilpailutukset epäonnistuivat siinä suhteessa, että tarjouksia saatiin vain yksi kumpaankin kohteeseen, joskin hintataso vastasi odotuksia. Tarjousten vähäisyyteen vaikutti kilpailutuksen myöhästyminen ja siitä seurannut lyhyt tarjousaika ja valmistautumisaika liikenteen alkuun sekä vaikeaselkoiset ja osin epäselvät tarjousasiakirjat. Liikenteen aloituksessa on ollut varsinkin Kirkkonummella ongelmia, joista pääosa johtuu linjasto- ja aikataulu-suunnittelun huonoista ratkaisuista.

ELY-keskukset ovat lähes poikkeuksetta soveltaneet aiemminkin käyttämiään nettosopimusmalleja ja kilpailuttaneet liikenteensä reittipohjaisina käyttöoikeussopimuksina. Kilpailutukset ovat onnistuneet vaihtelevasti, mutta pääosin ne ovat menneet hyvin. Suurin ongelma ei johdu niinkään sopimusmallista kuin siitä, että usein hankittava liikenne liittyy siirtymäajan sopimuksin hoidettavaan liikenteeseen, jolloin kilpailua ei ole syntynyt, koska nykyinen liikenteenharjoittaja on muita paremmassa asemassa tämän siirtymäajan liikenteen takia. Lisäksi maaseutuliikenteessä kilpailun vähäisyyttä selittää myös liikenteenharjoittajien pieni määrä.

Mikäli seutu- tai maaseutulinja päättyy kaupunkimaiselle alueelle, jossa käytetään bruttosopimuksia, saattaa tällä olla haitallista vaikutusta bruttoliikenteeseen. Tällöin käyttöoikeus- ja kannustesopimuksin ajavat linjat voivat olla kaupunkiliikenteen keskeisillä alueilla päällekkäisiä bruttosopimuksin ajettavien linjojen kanssa ja päinvastoin. Näin voi muodostua kilpailutilanne erityisesti, jos samat liput kelpaavat sekä seutu- ja maaseutulinjoilla että kaupunkiliikenteen linjoilla. Kaupunkialueen bruttoliikenteen lipputulot voivat ennakoimattomasti jonkin verran vähentyä ja alijäämä kasvaa. Tämä ei kuitenkaan liene käytännössä iso ongelma, ellei käyttöoikeussopimus salli liikenteenharjoittajalle aikataulujen muuttelua saalistusmielessä.

Tapauksesta riippuen ongelman voi muodostaa myös se, että lipputuloista merkittävästi riippuvien reittipohjaisten käyttöoikeussopimusten mukaisen liikenteen lipputuloja ei kaupunkiseutujen bruttoliikenteen alueilla voida etukäteen tarjousvaiheessa aina riittävän luotettavasti arvioida. Tämä lisää epävarmuutta tarjousten teossa ja vaikuttaa hintatasoon. Ongelmaa lieventää, jos ELY:t ja kaupunkiseutujen toimivaltaiset viranomaiset toteuttavat liikenteen suunnittelun ja kilpailuttamisen koordinoitusti. Bruttoliikenteen ja käyttöoikeussopimukseen perustuvan liikenteen järjestäminen samalla alueella ”päällekkäin” on siis aina harkintaa vaativa asia. Selkeintä olisi, jos samalla alueella sovelletaan vain yhtä sopimusmallia.

ELY-keskukset ovat muutamilla seuduilla soveltaneet myös bruttomallia, ja nämä kilpailutukset ovat onnistuneet pääosin hyvin. Tarjouksia ei kuitenkaan tullut kovin runsaasti.

Jatkossa tulisi arvioida miten varsinkin uudet sopimusmallit toimivat. Sopimusmalleja tulisi edelleen kehittää: Bruttosopimukseen tulisi saada lisää kannustavia

tekijöitä, niihin liittyviä epävarmuustekijöitä tulisi vähentää ja niiden joustavuutta liikennemuutoksiin lisätä. Käyttöoikeussopimusmalleja sovellettaessa tilaajan tulee pystyä antamaan aiempaa luotettavampia lähtötietoja, jotta myös muut kuin nykyiset liikenteenharjoittajat voivat tasavertaisesti osallistua kilpailutuksiin.

#### **Suosituks:**

- *Kaupunkiliikenteessä erityisesti kilpailutetun sopimusliikenteen aloitusvaiheessa ja silloin, kun liikenteen tilaajalla ei ole riittävää tietoa matkustuksesta ja lipputuloista, on bruttosopimusmallissa selkeitä etuja. Bruttomalleja tulee kehittää siten, että niihin saadaan enemmän joustavuutta mahdollisille liikennemuutoksille ja lisää kannustavuutta parantavia tekijöitä.*
- *Alueellisia ja reittipohjaisia käyttöoikeussopimus- ja kysyntäkannustemalleja on saatavien kokemusten perusteella syytä kehittää. Niiden käyttöä kannattaa laajentaa vaiheittain, mikäli kokemukset ovat riittävän rohkaisevia.*
- *Kaupunkiseuduilla ei tule käyttää samalla liikennöntialueella yhtäaikaisesti erilaisia sopimusmalleja.*
- *Maaseutumaiseen liikenteeseen sopivat reittipohjaiset käyttöoikeussopimukset hyvin. Jos linja(t) liittyvät kiinteästi kaupunkimaiseen muuhun linjastoon, on perusteltua käyttää bruttosopimuksia. Valtion talousarvionkäytäntöä olisi hyvä muuttaa joustavammaksi, jotta se ei hankaloita bruttosopimusten käyttöä.*
- *Sopimusmalleja tulee kehittää myös niin, että ne edistävät uusien innovaatioiden toteuttamista.*

### **8.2.2 Kohdejako (kohteiden koko, määrä ja liikenteen rakenne)**

Toimivalla kohdejaolla edistetään toimivien joukkoliikennemarkkinoiden syntyä sekä mahdollistetaan kohtuullisen kustannustason säilyminen. Toimiva kohdejako pitää sisällään kilpailukohteiden sopivan ja myös kilpailutilanteen mukaan vaihtelevan koon, kohteiden sopivan määrän sekä liikenteen rakenteen.

Vuosien 2013–2014 kilpailutuksissa on ollut hyvin erikokoisia kohteita: pienimmät yhden ja suurimmat noin 40 bussin kohteita. Vaikka kohdekoon ohella saatujen tarjousten määrään vaikuttavat monet muutkin tekijät, niin varmuudella voidaan todeta, että suuriin ja aivan pieniin kohteisiin saadaan vähän tarjouksia. Sen sijaan keskikokoiset kohteet houkuttelevat tarjoajia eniten. Tarjousten vähäisyys suurissa kohteissa johtuu muun muassa seuraavista tekijöistä:

- Vain isoilla yhtiöillä on riittävästi henkilöresursseja tarjousten laskemiseen
- Pienillä ja keskisuurilla yrityksillä taloudelliset resurssit kaluston hankintaan ovat riittämättömät
- Sopivaa varikkoa ei ole
- ”Kunnioitus” alueen nykyistä liikenteenharjoittajaa kohtaan

Pienten kohteiden houkuttelevuuden vähäisyys johtuu muun muassa siitä, että ne soveltuvat usein hyvin vain sille liikenteenharjoittajalle, joka hoitaa liikennettä alueella muutenkin sekä siitä, että pienet kohteet eivät mahdollista riittävää yrityksen toiminnan laajentamista. Pienten kilpailukohteiden houkuttelevuuden vähäisyys voi johtua yksinkertaisesti siitäkin, että alueella ei ole pieniä liikenteenharjoittajia riittävästi.

Sopivaan kohteen kokoon vaikuttaa myös sopimusmalli: Alueellinen käyttöoikeussopimus- ja kysyntäkannustemallit edellyttävät vähintään keskikokoista kohdetta, jotta mallien edut voidaan hyödyntää. Bruttomallit sopivat kaiken kokoisiin kohteisiin.

Kohteiden koolla on suuri merkitys joukkoliikennemarkkinoiden toimivuuteen. Jotta alueen pienet yritykset voivat menestyä kilpailutuksissa, tarvitaan pieniä ja keskikokoisia kohteita. Jotta puolestaan voidaan houkutellessa tarjoajia myös alueen ulkopuolelta, tarvitaan myös muutama iso kohde.

Kohteen koolla on myös suora vaikutus kohteiden määrään. Koska tarjouskilpailuja olisi hyvä järjestää vuosittain, helpottaa pienten ja keskikokoisten kohteiden riittävä määrä tämän tavoitteen saavuttamista.

Kohteiden muodostamiseen vaikuttaa myös liikenteen maantieteellinen alue. Yksittäisen kohteen liikenteen tulisi olla mielekkäästi hoidettavissa yhdeltä varikolta. Jos linjojen keskustan ulkopuoliset päätepysäkit ovat etäällä toisistaan, voi olla parempi muodostaa useampia kohteita, vaikka kohteet jäisivätkin pieniksi.

Varsinkin pienemmissä kohteissa on perusteltua ottaa erityisesti huomioon liikenteen tuotantotaloudelliset lähtökohdat ja työehtosopimuksista ja lepoajoista aiheutuvat rajoitteet. Autopäivistä pyritään muodostamaan kokonaisuuksia siten, ettei kilpailuteta yksittäisiä lähtöjä. Erityyppistä liikennettä voi olla tarpeen yhdistää siten, että työvuorojärjestelyt ovat toimivia ja siten kustannustaso alenee. Kuitenkin kalustoltaan erilaisen liikenteen yhdistämistä pitäisi pääsääntöisesti välttää. Tulomuodostukseltaan kohde ei saa sisältää erilaista liikennettä (brutto- ja nettoliikenne). Kysynnältään vähäisillä alueilla on selvitettävä tarve ja toisaalta realistiset mahdollisuudet yhdistellä kuntien eri hallinnonalojen ja KELAn kuljetuksia yhdeksi kokonaisuudeksi, jolloin henkilökuljetusten kokonaiskustannukset alenevat.

#### **Suosituksia:**

- *Kilpailukohteita muodostettaessa on pyrittävä siihen, että samalla edistetään markkinoiden toimivuutta niin, että yritysten välinen kilpailutilanne säilyy myös tulevaisuudessa.*
- *Bruttosopimuksissa tulisi olla sekä pieniä (1-4 autoa), keskikokoisia (5-10 autoa) että suuria (yli 10 autoa) kohteita (viimeksi mainittuja ei kuitenkaan pienissä kaupungeissa eikä maaseutuliikenteessä).*
- *Alueellisia käyttöoikeussopimuksia sekä kysyntäkannustesopimuksia käytettäessä olisi oltava keskikokoisia ja suuria kohteita. Reittipohjaiset käyttöoikeussopimukset ovat joko pieniä tai keskikokoisia kohteita.*
- *Kohteet tulisi muodostaa siten, että ne muodostavat liikenteellisesti yhtenäisen kokonaisuuden. Kohteiden suunnittelussa tulisi varmistaa kaluston mahdollisimman tehokas käyttö. Suunnittelussa tulee ottaa huomioon myös järkevät työaikojen järjestelymahdollisuudet.*

### **8.2.3 Sopimusten kesto**

Sopimuskausien pituuksien määrittelyyn tulee perustua alueelliseen analyysiin, jossa otetaan huomioon myös muiden lähialueiden tilaajien sopimuskausien kestot ja kilpailuttamisaikataulut. Optimaaliseen sopimusten keston vaikuttavat muun muassa liikenteen sopimusmalli, vaadittava kalusto, liikenteen tuleva muutostarve ja tilaajan taloudelliset resurssit. Jos käytetään bruttosopimuksia, voi sopimuskauden pituus vaihdella parista kolmesta vuodesta jopa kymmeneen vuoteen. Optiomahdollisuutta on erikseen harkittaessa myös perusteltua käyttää. Optiokaudesta päätettäessä tulee ottaa huomioon liikenteenhoidon aikaisempi sopimuksen mukaisuus. Näin myös liikenteenharjoittajalle tulee lisämotiivi hoitaa liikenne hyvin. Pitkät sopimukset ilman optiokautta ovat perusteltuja linjoilla, joilla vaaditaan erityiskalustoa, jonka jälleenyntymismahdollisuudet ovat huonot. Jos kohteeseen ei vaadita uutta kalustoa, niin so-

pimuskausi voi olla lyhytkin. Jos taas liikenne edellyttää runsaasti uusia kalustoinvestointeja, tulisi sopimuskauden olla riittävän pitkä. Tällöin tilaajan maksamien liikennöintikorvausten tasokin pysyy kohtuullisena.

Alueellisten käyttöoikeussopimusten ja kysyntäkannustesopimusten sopimusaikojen tulisi olla melko pitkiä, jotta liikenteenharjoittajan motiivi kehittää ja markkinoida liikennettä on riittävää ja pitkäjänteistä. Sen sijaan bruttosopimuksissa ja reittipohjaisissa käyttöoikeussopimuksissa sopimusajat voivat olla lyhyempiä, kuitenkin vähintään 3 vuotta.

Sopimuskausien pituuksissa tulisi ottaa huomioon myös niihin liittyvät taloudelliset riskit. Jos sopimuskausi on pitkä, lisääntyvät myös liikenteenharjoittajan taloudelliset riskit, mikä saattaa vähentää erityisesti pienten ja kasvavien yritysten tarjoushalukkuutta.

Tilaajan kannalta pitkät sopimukset, erityisesti bruttosopimuksissa, rajoittavat linjaston kehittämismahdollisuuksia. Toimivien joukkoliikennemarkkinoiden kannalta on eduksi, jos sopimukset eivät ole kovin pitkiä, vaan kilpailutettavaa on säännöllisesti.

Jos liikennetarjonnassa on odotettavissa merkittäviä muutoksia (esimerkiksi linjastorakenteen muutos, kysynnän näköpiirissä oleva merkittävä muutos tai tilaajan odotettavissa olevat resurssilisäykset tai -vähennykset), on perusteltua kuitenkin käyttää lyhyempiä sopimusaikoja.

Kullakin seudulla joudutaan ainakin alkuvaiheessa eripituisiin sopimusaikoihin jo sen takia, että toimivan markkinatilanteen varmistamiseksi kilpailuja olisi jatkossa syytä olla rullaavasti ainakin kerran vuodessa.

#### **Suosituks:**

- *Bruttosopimuksissa ja reittipohjaisissa käyttöoikeussopimuksissa suositeltava sopimuksen kesto on 3–7 vuotta +optiot, elleivät erityiset syyt edellytä lyhyempää sopimuskautta.*
- *Erityskalustoa vaativissa kohteissa sopimusaika voi olla jopa 10 vuotta.*
- *Alueellisissa käyttöoikeussopimuksissa ja matkustajakannustesopimuksissa optimaalinen sopimusaika on 6–8 vuotta +optiot.*

#### **8.2.4 Sopimusehdot**

Toimivat joukkoliikennemarkkinat, kohtuullinen kustannustaso ja varsinkin liikennepalveluiden kehittämisen mahdollistaminen edellyttävät sellaisia sopimusehtoja, että ne edistävät erikokoisten yritysten yhdenvertaista kilpailua, eivätkä kasvata yrittäjäriskiä ja sitä kautta liikenteenharjoittajien ja joukkoliikenneviranomaisten kustannuksia kohtuuttomasti.

Tärkeä tavoite on laatia yhteiset, keskeisiltä kohdiltaan yhteneväiset, kullekin sopimusmallille ja liikennetyypille omat, valtakunnalliset sopimusehtonsa. Linja-auto-liikenne on perusominaisuuksiltaan ja palvelultaan samankaltaista eri puolilla maata. Sen vuoksi sopimusehdot voivat noudattaa samoja yleisperiaatteita kaikilla toimivaltaisilla viranomaisilla. Kun sopimusehdot ovat valtakunnallisesti yhtenäisiä, helpottaa se varsinkin useammilla seuduilla toimivien yritysten työtä tarjouskilpailuihin osallistuttaessa. Parhaimmillaan valtakunnallisesti yhtenäiset sopimusehdot voivat edistää kilpailua: Yritykset voivat helpommin laajentua uusille kaupunkiseuduille, kun käytännöt ovat eri kaupunkiseuduilla samankaltaisia. Kun tavoitteeksi



asetetaan samalla, että valtakunnalliset sopimusehdot olisivat yksiselitteisiä, eivätkä tarpeettoman monimutkaisia, alentaisi se erityisesti pienten yritysten kynnystä osallistua tarjouskilpailuihin. Useilla seuduilla pienten yritysten osallistumismahdollisuuksien edistäminen lisää kilpailua ja alentaa siten pitkällä tähtäyksellä kustannustasoa.

Sopimusehdoissa todetaan muun muassa, missä määrin liikenteen tarjonta voi muuttua sopimuskauden aikana. Yleensä esitetään vain vuosittainen liikenteen vähentämis- ja lisäämismahdollisuus sekä koko sopimuskauden aikainen muutosmahdollisuus. Muutokset esitetään suhteessa tarjouskilpailussa olleiden linjakilometrien määrään. Lisäksi on perusteltua esittää myös muutosrajat autopäivien määrissä.

Liikenne tulee aloittaa siinä laajuudessa kuin se tarjouspyynnössä on esitetty. Sopimuskauden aikaisten muutosten olisi hyvä olla myös mahdollisimman pieniä, siinä kuitenkin huomioiden ennakolta arvioitavissa olevat muutostarpeet. Sopimuskauden aikaiset muutokset 1. vuoden aikana voisivat olla esimerkiksi enintään +/-5 %, muutoin enintään +/-10 %/v ja +/-20 % koko sopimuskauden aikana. Pienissä kohteissa sopimuskauden aikana tarvittavien autojen määrää voidaan muuttaa +/-1 autolla, keskikokoissa enemmän ja isoissa +/-20 % koko sopimuskauden aikana. On kuitenkin hyvä muistaa, että liikenteenharjoittajalle on helpompaa kustannusten hallinnan kannalta lisätä liikennettä kuin vähentää. Sen vuoksi liikenteen mahdollisen lisäämisen rajat voisivat olla suuremmat kuin vähentämisen rajat. Pienet muutosrajat vähentävät liikenteenharjoittajan riskiä ja siten alentavat hintatasoa.

Kustannustason muutokset vaikuttavat sopimusten kannattavuuteen. Sopimuskauden pidentyessä alussa kannattavatkin sopimukset voivat muuttua loppuvaiheessa kannattamattomiksi. Indeksitarkistuksen tiheydellä vaikutetaan siihen, kuinka usein sopimusta tarkistetaan kustannustasoa vastaavaksi. Indeksitarkistus on perusteltua tehdä vähintään 6 kk välein, mutta mahdollisuuksien mukaan 3 kk välein. Pienissä kohteissa tai arvoltaan vähäisissä sopimuksissa voidaan käyttää harvemmin tehtäviä indeksitarkistuksia kuin suurissa. Riittävän usein tehdyt indeksitarkistukset pienentävät liikenteenharjoittajan riskiä, mikä puolestaan alentaa hintatasoa. Tilaajan kannalta usein tapahtuvat indeksitarkistukset ovat kuitenkin työllistäviä. Usein tehtäviä indeksitarkistuksia puoltaa myös se, että lainsäädännön muutoksista (mm. verotarkistukset) ja työehtosopimuksista johtuvat kustannusmuutokset toteutuvat yleensä vuoden alussa tai alkupuolella. Jos indeksitarkistukset tehdään esim. puolen vuoden välein, siirtyy vuoden alussa tai alkupuolella toteutuva kustannusnousu vasta heinäkuun alusta alkaen korvaustasoon.

Kustannustason tarkistuksen perusteena on syytä käyttää linja-autoliikenteen kokonaisindeksiä. Kustannustarkistusten sitominen toimialan liikennetyyppikohtaisiin alaindekseihin ei kannusta riittävästi kustannustehokkaaseen toimintaan.

**Suosituks:**

- *Toimivaltaiset viranomaiset noudattavat hankinnoissa yhteisesti valmisteltavien hankintasopimusten ehtojen päälinjauksia.*
- *Liikenteen muutosrajat korkeintaan +/-10 % vuodessa ja +/-20 % koko sopimuskaudella. Liikenteen lisäämisen muutosrajat voivat kuitenkin olla tätä suurempia varsinkin, jos lisääminen ei aiheuta kalustohankintoja sopimuskauden loppupuolella. Sopimusaika vaikuttaa muutosrajoihin. Lyhytkestoisemmissa sopimuksissa muutosrajojen pitäisi pääsääntöisesti olla alempia kuin pitkäkestoisissa sopimuksissa, koska viimeksi mainituissa liikennetarpeisiin vaikuttavat olosuhteiden muutokset ovat todennäköisempiä.*
- *Indeksitarkistukset tehdään vähintään puolivuositain, mutta mielellään ainakin suuremmissa kohteissa neljännesvuositain. Ne tulisi tehdä Tilastokeskuksen linja-autoliikenteen kokonaisindeksin mukaan.*

**8.2.5 Kilpailuttamisajankohta**

Kilpailutusten ajoittaminen ja tahdistaminen edistävät toimivia joukkoliikenne-markkinoita ja kustannustason säilymistä kohtuullisena. Kohteita voidaan harkinnan mukaan kilpailuttaa eri aikaan, vaikka liikenne alkaisikin samaan aikaan. Monesti pienen yrittäjän resurssit eivät riitä merkittävään liiketoiminnan kasvattamiseen. Jos pieni yritys ei ensimmäisellä kierroksella voita liikennettä, saattaa se tällöin mielellään tarjota myös toisen kohteen liikennettä.

Vierekkäisten pienempien kaupunkiseutujen ja keskisuurten kaupunkiseutujen on syytä huomioida toistensa tarjouskilpailut. Tällöin voidaan välttää tilanteet, joissa kahdella lähekkäisellä kaupunkiseudulla on suurempi määrä liikennettä samanaikaisesti kilpailussa. Koska kaluston täytyy riittää tarvittaessa kaikkien voitettujen kohteiden liikenteeseen, samanaikainen kilpailutus nostaa helposti toisen seudun hintatasoa.

Seuraavassa kuvitteellisessa esimerkkikaaviossa on kolme kaupunkiseutua, joissa kussakin kilpailutetaan liikennettä kerran vuodessa. Pääperiaatteena on, että kilpailutusajat on porrastettu niin, että on mahdollista päättää osallistumisestaan seuraavaan kilpailutukseen vielä siinä vaiheessa, kun edellisen kilpailutuksen tulos on jo tiedossa.



Kilpailu tulisi myös Lonka-sopimuksen soveltamisen takia ratkaista riittävän ajoissa. Jos kilpailut ratkaistaan liian aikaisin liikenteen aloittamiseen nähden, saattaa kuitenkin vanhan sopimuksen liikenteenhoito kärsiä esimerkiksi kuljettajapulan tai motivaation vähenemisen takia.

Tarjousajalle asetetaan hankintalainsäädännössä minimiajat. Bruttokilpailussa tarjousajan olisi hyvä olla kuitenkin vähintään 2 kk. Kysyntäkannustemalleissa ja alueellisissa käyttöoikeussopimuksissa tarjousajan tulisi olla pidempi, esimerkiksi 3–4 kk, jos liikenteenharjoittajilta edellytetään aikataulujen ja autokiertojen suunnittelua.

**Suosituksset:**

- *Kilpailun ratkaisu on hyvä tehdä vähintään 7 kk, mutta mieluummin 9 kk ennen liikenteen aloitusta.*
- *Toimivaltaisen viranomaisen tulee porrastaa kilpailuttamiset siten, että alueittain sekä valtakunnallisesti kilpailutus jakaantuu mahdollisimman tasaisesti eri vuosille. Porrastuksessa tulee myös pyrkiä siihen, että lähekkäin sijaitsevat seudut lomittavat kilpailutuksia niin, että yhden seudun ratkaisut on tehty ennen kuin toisen seudun tarjoukset on jätettävä.*

## 8.2.6 Varikko ja sosiaalitilat

Varikon ja sosiaalitilojen tarjoaminen edistää toimivia joukkoliikennemarkkinoita ja kustannustason säilymistä kohtuullisena erityisesti kaupunkiliikennekohteissa. Varikon ja sosiaalitilojen tarjoaminen madaltaa varsinkin seudun ulkopuolisen yrityksen kynnystä osallistua tarjouskilpailuun. Isommat yritykset toteuttavat varikkoratkaisun mieluiten itse, kun liikennettä on vähintään 20 auton verran ja sopimuskausi on riittävän pitkä, esimerkiksi 7 vuotta. Käytännössä näin isot kohteet rajoittavat kuitenkin pienten yritysten mahdollisuuksia osallistua kilpailuun ja siten kilpailu vähentyy.

Tilaaaja voi tarjota joko omistamaansa varikkotilaa tai tarjota omistamaansa maa-aluetta varikoksi. Toinen vaihtoehto on, että viranomainen tekee tarjoajien käyttöön selvityksen alueen mahdollisista yksityisistä varikkotiloista. Siten liikenteenharjoittajalla on paremmat edellytykset varmistua varikon hankintamahdollisuuksista.

Tilaaajan olisi syytä tarjota sosiaalitilat keskustaterminaalin ympäristöstä tai keskeiseltä paikalta linjaston varrelta. Lisäksi wc-tiloja on hyvä olla riittävällä määrällä päätepusäkkejä. Sosiaalitilojen järjestäminen edellyttää uudelta liikenteenharjoittajalta herkästi aikaa vievää hallinnollista työtä. Siten sosiaalitilojen tarjoaminen edistää kilpailun syntymistä. Sosiaalitilasta voidaan periä kohtuullista vuokraa. On myös kokonaistaloudellisesti edullista, että tilaaaja järjestää sosiaalitilat keskeisille paikoille.

**Suosituksset:**

- *Varsinkin jos alueen kilpailutilanne on huono, on kaupunkiliikenteen tilaaajan syytä tarjota varikkotilaa tai -tonttia tai laatia ainakin selvitys varikkojen saatavuudesta.*
- *Sosiaalitilojen tarjoaminen ainakin keskeisimmillä paikoilla on perusteltua.*

### 8.2.7 Linja-autokalustoa koskevat määrittelyt

Yhtenäiset, valtakunnalliset kalustomäärittelyt edistävät toimivia joukkoliikenne-markkinoita, tarjoavat hyvät palvelut asiakkaille ja pitävät kustannustason kohtuullisena. Kun kalustomäärittelyt ovat yhtenäiset, syntyvät laajemmat kalustomarkkinat. Käytettyjä autoja voivat helpommin myydä hävinneet yritykset ja voittaneen yritykset voivat hankkia myös käytettyä kalustoa. Suuret yritykset voivat helpommin myös siirtää kalustoaan eri kaupunkiseutujen kesken. Silloin kun liikennetarjontaa on tarpeen sopimuskauden aikana muuttaa, voidaan kalustoa myös helpommin myydä/ostaa, kun kalusto soveltuu eri kaupunkiseuduille. Suomen kalustovaatimusten tulee olla linjassa yhdessä laadittavana olevien pohjoismaisten linja-autokalustoa koskevien selvitysten kanssa (Nordic Bus).

Käytännössä kaupunki- ja seutuliikenteen yhtenäiset kalustovaatimukset tarkoittavat 3–4 eri kalustotyyppiä yhtenäistä, valtakunnallista määrittelyä. 1–2 kalustotyyppiä koskevat matalalattiaista kaupunkikalustoa, yksi kalustotyyppi seutuliikennekalustoa ja yksi kalustotyyppi matalalattiaista telikalustoa. Maaseutuliikenteelle on myös syytä määritellä omat kalustovaatimuksensa. Lisäksi voidaan tarvita 1–2 kalustotyyppiä pienkalustolle.

Kalustovaatimusten laadinnassa tulee ottaa huomioon se, että erilaiset liikennetyypit (kaupunkiliikenne, seutuliikenne ja maaseutuliikenne) edellyttävät erilaista kalustoa. Esimerkiksi riittävä istumapaikkamäärä on tärkeämpää seutu- ja maaseutuliikenteessä kuin kaupunkiliikenteessä, maaseutuliikenteessä rahdin kuljetuksella on merkitystä, kaupunkiliikenteessä lähipäästöillä on muuta liikennettä suurempi merkitys jne. Kalustovaatimuksia ja -määrittelyjä laadittaessa on huolehdittava siitä, ettei niillä ole valmistajien yhdenvertaista kilpailua rajoittavia vaikutuksia linja-automarkkinoilla.

Kaluston ikävaatimukset on syytä pitää kohtuullisina. Pääsääntöisesti keski-ikävaatimuksena riittää 8 vuotta ja maksimi-ikäksi 16 vuotta. Vaikka kalustovaatimukset ovat yhtenäiset, voidaan tarvittaessa joustaa sallimalla jonkin verran vanhempaa kalustoa.

Kaluston päästöjen pisteytys vaikuttaa merkittävästi kaluston uusiutumiseen. Pisteytyksen on syytä olla maltillinen. Sopimusajaltaan lyhyissä sopimuksissa ei päästöjä ole suositeltavaa pisteyttää lainkaan. Uusien dieselbussienkin lähipäästöt ovat hyvin alhaisia, joten niissä ei ole jatkossa juuri kiristämisen tarvetta. Sen sijaan bussiliikenteen kilpailuttamisessa tulee painottaa aiempaa enemmän kasvihuonepäästöjen vähentämistä.

Kustannusten pienentämisen takia on hyvä, jos hankittavaa kalustoa voidaan käyttää mahdollisimman pitkään eli käytännössä kahden sopimuskauden ajan. Hyvän matkustajapalvelun ja päästöjen vähentämisen takia uutta kalustoa olisi hyvä saada kuitenkin rullaavasti käyttöön. Kalustovaatimuksilla ja pisteytyksellä tulisi pyrkiä siihen, että ainakin pääosa kokopäiväliikenteestä voidaan hoitaa sopimusten alussa uudella tai uudehkolla kalustolla. Ruuhka-ajan lisäkalustoksi sopii hyvin myös hyväkuntoinen vanhempi kalusto.

**Suosituks:**

- *Laaditaan perusominaisuuksiltaan yhteiset, valtakunnalliset uusien bussien mitoitusta ja muita ominaisuuksia koskevat määrittelyt eri liikennetyypeille. Tämä edistää kalustomarkkinoiden toimivuutta ja hillitsee siten kustannuskasvua. Kaluston ikävaatimukset, vaatimukset uusista autoista ja mahdollinen kaluston pisteytys voidaan kuitenkin päättää alueittain tilaajan resurssien ja painotusten mukaisesti.*
- *Kalustoa koskevilla määrittelyillä ja/tai -pisteityksillä tulee pyrkiä siihen, että uutta tai uudehkoa kalustoa on riittävästi käytössä ja vanhempaa hyväkuntoista kalustoa voidaan käyttää erityisesti ruuhka-ajan lisäkalustona.*
- *Uusien bussien lähipäästöt ovat jo nyt niin alhaiset, että niiden painoa valintakriteerinä voidaan jatkossa vähentää ja painottaa aiempaa enemmän kasvihuonepäästöjä.*

**8.2.8 Palveluiden hankinta ja suunnittelutoiminnot**

Palveluiden hankinnalla ja suunnittelutoiminnoilla vaikutetaan toimiviin joukkoliikennemarkkinoihin, edistetään hyviä palveluita asiakkaille, pidetään kustannustaso kohtuullisena ja mahdollistetaan liikennepalveluiden kehittäminen.

Liikennettä on perusteltua kilpailuttaa yhtenäisinä kokonaisuuksina. Tämä voi edellyttää, että eri viranomaiset kilpailuttavat liikenteen yhteistyössä. Yhteiskilpailutuksessa liikenne tulisi hankkia esimerkiksi bruttomallilla, jolloin ansaintamalli on selkeä. Tilaajien tulee tehdä yhteistyötä esimerkiksi siten, että liikenteenharjoittajalta edellytetään vain yhden rahastuslaitteen, joilla yhtenäiset lippujärjestelmät voidaan toteuttaa. Toinen vaihtoehto on suunnitella liikennettä yhteistyössä ja kilpailuttaa liikennettä erikseen. Monesti yhteistyö ja sitoutumismahdollisuudet ovat tällöin eritasoisia. Pitkällä tähtäyksellä suunnittelutoimintoja ja organisaatioita voidaan yhdistää. Kysynnältään vähäisillä seuduilla on tärkeää yhdistää eri hallintokuntien kuljetusten suunnittelu yhdeksi kokonaisuudeksi.

Kun joukkoliikenteen tilaaja on ottanut kokonaisvastuun joukkoliikenteen järjestämisestä PSA:n mukaisella tavalla, on välttämätöntä, että sen vastuulla on myös lippu- ja maksujärjestelmä. Monilla seuduilla toteutettu järjestely, jossa ajoneuvo- ja varikkolaitteet ovat liikenteenharjoittajan vastuulla, on toimiva ratkaisu. Se edellyttää tilaajan vaatimusten yksiselitteistä määrittelyä tarjousasiakirjoissa.

Hankinnan valmisteluissa on hyvä käydä riittävää vuoropuhelua mahdollisten tarjoajien kanssa, jotta kilpailuttaminen houkuttelisi mahdollisimman hyvin tarjoajia ja alueelle saataisiin toimivat joukkoliikennemarkkinat. Liikenteenharjoittajille tulee antaa riittävä aika virallisten kysymysten tekemiseen, ja näihin kysymyksiin tulee vastata yksiselitteisesti.

Tilaajien on tärkeää hankkia ja säilyttää menestyksellisen kilpailuttamisen edellyttämä suunnittelu- ja hankintaosaaminen. Kilpailuttaminen vaatii myös liikenteenharjoittajilta riittävää osaamista tarjouslaskentaan sekä sopimusliikenteen hoitamiseen. Nämä edellyttävät riittäviä henkilöstö- ja koulutusresursseja.

**Suosituks:**

- *Seudulla toimivien toimivaltaisten viranomaisten on syytä sopia yhteisistä liikenteen kilpailuttamisperiaatteista, jos liikenteet lomittuvat yhteen. Lippu- ja maksujärjestelmävaatimukset tulee saada yhtenäisiksi, jotta voidaan toteuttaa yhtenäiset lippujärjestelmät.*
- *Kilpailuttamista valmisteltaessa on käytävä vuoropuhelua mahdollisten tarjoajien kanssa ja tehtyihin kysymyksiin tulee vastata yksikäsitteisesti.*
- *Tilaaajien hankintaosaamista ja liikenteensuunnittelun ammattitaitoa on ylläpidettävä ja kehitettävä siten, että suunnittelussa voidaan ottaa huomioon myös palveluiden tuottamisen taloudelliset edellytykset.*

**8.2.9 Taloudelliset selvitykset kilpailutusten yhteydessä**

Liikenteen kilpailuttaminen tarjoaa pienille liikenteenharjoittajille mahdollisuuden kasvattaa omaa liiketoimintaansa merkittävästi. Tästä näkökulmasta tuntuu erikoiselta, että pienemmät liikenteenharjoittajat eivät muutamaa poikkeusta lukuun ottamatta käyttäneet tätä tilaisuutta hyväkseen. Tähän voi olla useimpia selityksiä, joita tässäkin raportissa on käyty läpi: kohteiden koko, kilpailutusten yhtäaikaisuus ja tarjouspyyntöasiakirjojen monimutkaisuus. Nämä ovat viranomaisten vallassa olevia tekijöitä, joiden kehittämiseen raportin useat suositukset kohdistuvat.

Syitä löytyy myös yleisestä ja toimialan taloudellisesta tilanteesta. Moni pieni yritys on voinut käydä rahoittajien kanssa keskusteluja kasvusta ja sen rahoittamisesta. Näissä neuvotteluissa on päädytty varovaisiin ratkaisuihin. Syitä tämänkaltaisiin ratkaisuihin voivat olla talouden yleinen tilanne ja siitä johtuvat rahoituksen tiukentuneet ehdot, linja-autotoimialan yritysten huono kannattavuus ja esimerkit kilpailutetun sopimusliikenteen toimittajien taloudellisesta menestyksestä.

Jos toimialan yritysten taloudellinen tilanne tulevaisuudessa muuttuu, uusia yrityksiä ja kasvuun tähtäviä liikenteenharjoittajia tulee osallistumaan kilpailutuksiin. Tämä on markkinoiden kannalta toivottavaa, mutta aiheuttaa tilaajalle myös uusia vaatimuksia. Sen pitää pystyä arvioimaan, onko tehty tarjous realistinen yrityksen taloudellisiin resursseihin nähden. Tämän selvittämiseksi tilaajan tulee selvittää liikenteenharjoittajan nykyinen taloudellinen tilanne ja pyytää yritykseltä rahoitussuunnitelma kasvun rahoittamiseksi. Tämä ei tarkoita, että kasvua hakevia liikenteenharjoittajia rasitettaisiin ylimääräisillä velvoitteilla. Vastaavanlaisia selvityksiä tulee tehdä myös kilpailutuksen voittavista yrityksistä.

Viranomaisen on myös syytä selvittää tarjousprosessin aikana liikenteenharjoittajan kanssa sen tekemän tarjouksen perusteet, mikäli edullisimman ja sitä seuraavan tarjouksen välinen ero on merkittävän suuri. Tämä menettely toimii sekä viranomaisen, tarjouksen tehneen yrityksen että muiden tarjoajien eduksi. Mikäli tarjouksen tekijän perustelut ovat hyväksyttäviä, antaa se myös kaikille osapuolille työrauhan sopimuksen täyttämiseksi.

**Suosituks:**

- *Toimivaltaisen viranomaisen on syytä selvittää kaikkien tarjouskilpailussa voittaneiden yritysten taloudellinen tilanne ja kehitys viimeisten vuosien aikana.*
- *Toimivaltaisen viranomaisen on suositeltavaa tarkistaa tarjouksen oikeellisuus ja realistisuus tarjouksen tekijältä, jos se herättää perusteltua epäilystä tilaajassa. Tarkistus on hyvä tehdä muun muassa jos*
  - *tarjous koskee yrityksen kokoon nähden suurta kohdetta tai kohteita*
  - *yrityksen liiketoiminnan tila tai kannattavuus on huono*
  - *tarjouksen hintataso alittaa olennaisesti seuraavaksi edullisimman tarjouksen.*
- *Yritykseltä voidaan pyytää ennen tarjouskilpailun ratkaisemista rahoitussuunnitelma kasvun ja investointien rahoittamiseksi. Yritykseltä on aina pyydettävä selvitys ja perustelut, jos tehty tarjous on poikkeuksellisen alhainen.*

**8.2.10 Talouden läpinäkyvyys ja yhteistyö sopimuskaudella**

Kun kilpailutus on ratkennut ja tilaaja ja toimittaja tekevät sopimuksen liikenteen toteutuksesta, tulee sopijapuolilla olla yhteinen intressi kehittää liikennettä asiakkaita paremmin palvelevaksi ja tehostaa toimintaa. Näiden tavoitteiden saavuttamiseksi luottamuksella tilaajan ja toimittajan välillä on merkittävä rooli. Taloudellisen informaation läpinäkyvyys on tärkeä osa-alue luottamuksen lisäämisessä.

Tilaajan kannalta on oleellista tietää, miten sen tärkeimpien yhteistyökumppaneiden taloudellinen tila kehittyy, etenkin kun suurin osa liikenteenharjoittajista on tehnyt ensimmäistä kertaa tarjouksia kilpailutetun sopimusliikenteen markkinoilla. Sen lisäksi, että tilaaja ja toimittaja keskustelevat avoimesti kilpailutetun liikenteen sopimusten vaikutuksista yrityksen talouteen, tilaaja voi seurata yritysten talouden kehittymistä yritysten tilinpäätöksistä. Yksinkertaisimmillaan tämä tapahtuu seuraamalla yrityksen liikevoiton ja omavaraisuusasteen kehittymistä. Jos näissä tunnusluvuissa tapahtuu merkittävää heikkenemistä, viranomaisen on syytä tehdä tarkempi analyysi yrityksen talouden tilasta ja ottaa asia esille myös toimittajan kanssa.

Viranomaisten on omalta osaltaan pyrittävä avoimuuteen tilaajan talouden kehittymisestä ja myös kuntatalouden haasteista johtuvista syistä aiheutuviin muutoksiin liikenteen kehittymisessä. Etenkin pitkien, jopa 10 vuotta kestävien sopimusten aikana paineita suurempiinkin muutoksiin syntyy. Jos näistä muutoksista ja sen syistä kerrotaan sopimuskumppaneille riittävän aikaisin ja pyritään ratkaisemaan tilanteet avoimesti yhteistyössä, voidaan saavuttaa ratkaisuja, jotka tyydyttävät kumpaakin osapuolta.

Tilaajan ja toimittajan kesken tapahtuvan yhteistyön on tapahduttava voimassa olevan lainsäädännön puitteissa ja siten, ettei toimivaltaisen viranomaisen puolueettomuus ja hyvän hallintotavan noudattaminen vaarannu. Yhteistyössä ja sopimussuhteissa ei saa asettaa muita liikenteenharjoittajia eriarvoiseen asemaan. Yhteistyöllä ei siis saa muuttaa sopimusehtoja yli sopimusten sallimien rajojen.



**Suosituks:**

- *Toimivaltaisen viranomaisen on syytä seurata vuosittain niiden kanssa sopimussuhteessa olevien liikenteenharjoittajien taloudellista tilannetta yritysten tilinpäätöstiedoista saatavien tunnuslukujen avulla. Yksinkertaisimmillaan tämä tarkoittaa yrityksen liiketoiminnan tuloksen ja sen omavaraisuusasteen kehityksen seuraamista.*
- *Mikäli tunnusluvut heikentyvät merkittävästi, on aloitettava viranomaisen ja toimittajan välinen vuoropuhelu sekä tehtävä tarvittavat lisäselvitykset sen varmistamiseksi, että liikennepalveluiden tuotanto voi jatkua häiriöttä.*
- *Vastavuoroisesti viranomaisen on syytä kertoa riittävän aikaisin tilaajan taloudessa tapahtuvasta kehityksestä ja siitä mahdollisesti aiheutuvista muutoksista alueen liikenteeseen. Riittävän ajoissa tapahtuvalla yhteistyöllä löydetään useimmiten kumpaakin osapuolta tyydyttävä ratkaisu.*

## 9 Ehdotuksia kilpailuttamisten kehittämiseksi

Edellä on käsitelty keinoja ja toimenpiteitä kilpailuttamiselle asetettavien tavoitteiden saavuttamiseen. Niitä on tarkennettu tutkimustulosten perusteella muodostetuilla suosituksilla. Tutkimus osoitti, että vuosina 2013–2014 toteutetuissa kilpailuttamisissa onnistuttiin kohtuullisen hyvin, kun ottaa huomioon, että näin laajamittaisista kilpailuttamisista ei suurimmalla osalla toimivaltaisista viranomaisista ollut aikaisempia kokemuksia. Valmisteluajan niukkuuden lisäksi epävarmuutta valmisteluun oli tuonut sekin, että lippu- ja maksujärjestelmän uudistaminen oli samaan aikaan vireillä ja vasta alkuvaiheessa. Oma vaikutuksensa oli silläkin, että osa liikenteenharjoittajista vastusti lähes viimeiseen saakka jo päätettyjä järjestämistavan muutoksia. Kilpailuttamisen valmistelua viivästytti myös se, että monilla seuduilla odotettiin valtakunnallisia linjauksia hankintamalleista ja myös ns. yleisen säännön mahdollisesta käytöstä.

Kilpailuttamisen toteutuksessa havaitut puutteet on selitettävissä suurelta osin edellä mainituilla taustasyillä ja kiireellä. Kehittämistarvetta kuitenkin ilmeni kilpailutetun liikenteen suunnittelussa, liikennepalveluiden tuotannolle asetettavissa vaatimuksissa, kilpailuttamis- ja sopimusasiakirjojen sisällössä sekä kilpailuttamisprosessien hallinnassa.

Seuraavassa esitetään lyhyt yhteenveto siitä, mihin lähitulevaisuudessa pitäisi erityisesti kiinnittää huomiota ja mitä pitäisi tehdä, jotta ylätavoitteen ”hyvää joukko-liikennepalvelua kohtuullisin kustannuksin” saavuttaminen on mahdollista myös tulevaisuudessa.

### 9.1 Sopimusten seuranta ja tunnusluvut

Kilpailuttamisen tuloksena syntyi suuri joukko liikennöintisopimuksia, joiden toteutumista tulee seurata. Tämä toteutetaan kahdella tasolla.

Ensimmäinen on perinteinen taso, jossa valvotaan sopimusehtojen noudattamista ja puututaan välittömästi niiden noudattamisessa ilmeneviin poikkeamiin. Tässä suhteessa liikenteenharjoittajien yhdenvertainen kohtelu on tärkeää. Reklamointi ja reagointi yksittäisiin tapauksiin edistää epäsuorasti myös muiden sopimusten ja sopimusehtojen noudattamista. Eri asia on, jos jonkun sopimusehdon noudattaminen muuttuneiden olosuhteiden vuoksi osoittautuu kohtuuttomaksi. Ratkaisu tulisi löytää neuvottelujen avulla.

Toinen taso sopimusten seurannassa on sopimusten toteuttamisen edellytysten seuranta. Tähän kuuluu muun muassa sen arviointi, miten pitkäkestoiset sopimukset vastaavat muuttuvia matkustustarpeita, palveluiden kysyntää jne. Vähintään yhtä tärkeä sopimusten edellytysten seurannan kohde on liikenteenharjoittajien kannattavuuden ja rahoitustilanteen seuranta edellä suositelluilla yksinkertaisilla yrityksen liiketoiminnan tuloksellisuutta ja yrityksen rahoitusaseman kehitystä kuvaavilla tunnusluvuilla. Yritykseltä voidaan myös pyytää rahoitussuunnitelmaa, jos sopimus vaatii yrityksen kokoon tai rahoitusasemaan nähden merkittäviä investointeja. Näin tilaaja on koko ajan selvillä järjestämisvastuullaan olevan

liikenteen toteutumisen mahdollisista riskeistä. Mahdolliset ongelmat eivät tule yllätyksenä ja korjaaviin toimenpiteisiin voidaan varautua hyvissä ajoin. Tämän tutkimuksen taloudelliset analyysit antavat arviointiin hyvän pohjan.

Normaalien liikenteen tunnuslukujen lisäksi on siis syytä seurata yritysten taloudellisia tunnuslukuja. Näitä ovat muun muassa liikevaihto ja sen muutos (kasvu/lasku), liikevoitto ja liikevoittoprosentti. Nämä tunnusluvut kuvaavat liiketoiminnan muutosta ja menestyksellisyyttä. Tämän ohella tarjouskilpailuihin liittyy useimmiten uusinwestointeja kalustoon. Tämä vaikuttaa yritysten rahoitus- asemaan ja vakavaraisuuteen. Keskimäärin liikenteenharjoittajien kyky investoida ei ole kovin hyvä, joten omavaraisuusasteen seuraaminen on tarpeen.

Seuraavassa taulukossa on esitetty tunnuslukuja ja mittareita, joiden avulla voidaan seurata kilpailuttamisen onnistumista sekä yritysten taloudellista tilaa:

*Taulukko 35. Luettelo suositelluista tunnusluvuista*

Kilpailuttamisen tunnusluvut ja laadulliset mittarit	Yritysten taloudelliset tunnusluvut
<p><b>Tarjouskilpailun hintatasoon vaikuttavia tekijöitä:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ alueen liikenteenharjoittajien määrä (ennen kilpailuttamista)</li> <li>■ linjakm/autopäivä,</li> <li>■ linjatuntia/autopäivä</li> <li>■ linjakm/linjatunti</li> <li>■ päiväliikenne/ruuhkaliikenne</li> <li>■ autopäivien määrä</li> </ul> <p><b>Toteutuneen kilpailun toimivuuden arviointiin käytettäviä tunnuslukuja:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ tarjousten lukumäärä/kohde</li> <li>■ kilpailun kireys (1. ja 2. kilpailussa sijoittuneiden tarjousten välinen ero prosentteina)</li> <li>■ liikennöintikustannukset/linjakm</li> <li>■ euroa/km</li> <li>■ euroa/tunti</li> <li>■ euroa/autopäivä</li> </ul> <p><b>Asiakkaan kannalta hyvän palvelun arviointiin käytettäviä tunnuslukuja ja mittareita:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ liikenteessä käytettävä kalusto: kalustotyyppi, ikä ja päästöluokka</li> <li>■ ajamattomien lähtöjen määrä, sanktiot, bonukset ja niiden perusteet</li> <li>■ palautteen määrä heikosta palvelusta</li> <li>■ asiakastytyväisyystutkimukset</li> </ul>	<p><b>Liiketoiminnan menestyksellisyyden arviointiin käytettäviä tunnuslukuja:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ liikevaihto</li> <li>■ liikevaihdon muutos (kasvu/lasku)</li> <li>■ liikevoitto</li> <li>■ liikevoittoprosentti</li> </ul> <p><b>Yritysten vakavaraisuuden arvioimiseen käytettävä tunnusluku:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ omavaraisuusaste</li> </ul>

*Yhteenveto: Liikennöintisopimusten sopimusehtojen noudattamisen seuranta on oltava systemaattista ja säännöllistä. Poikkeamiin on reagoitava välittömästi.*

*Välttämätön osa seuranta on myös liikennöintisopimusten toteutumisen edellytysten seuranta. Siinä kohteena on liikenteenharjoittajien toiminnan kannattavuuden ja rahoitustilanteen säännöllinen arviointi. Vastuu kuuluu ao. toimivaltaiselle viranomaiselle. Toimivaltaiset viranomaiset keräävät kilpailutettuun liikenteeseen ja sopimusliikenteenharjoittajien talouteen liittyviä tunnuslukuja vuosittain.*

## 9.2 Sopimusmallien toimivuuden ja vaikutusten seuranta sekä mallien jatkokehittäminen

Valtaosa joukkoliikenteen kilpailutuksista käytiin bruttomallilla. Tämän tutkimuksenkin mukaan se on selkeästi suosituin ja siihen luotetaan. Hyvä peruste bruttomallin käytölle oli se, että muun muassa luotettavia matkustajatietoja ei ollut yleensä saatavana ja muutkin yrittäjäriskin arvioimisen kannalta tärkeät taustatiedot olivat epävarmoja. Käyttöoikeussopimuksia ja bruttomallin ja käyttöoikeussopimusten välille sijoitettavia, osaksi matkustajakysyntään perustuvia kysyntäkannustemallejakin käytettiin.

Nyt on tullut aika seurata ja vertailla näitä sopimusmalleja ja niiden eroja käytännössä. Yhtenäinen valtakunnallinen seuranta ja vaikutusarviot kannattaisi käynnistää ilman viivytyksiä. Tätä varten tulisi luoda yhtenäiset arviointikriteerit ja selkeät arviointikehikot työn luotettavuuden ja systemaattisuuden varmistamiseksi. Arvioinnissa on huomioitava yhteistyö liikenteenharjoittajien kanssa. Näin luodaan edellytykset sopimusmallien jatkokehittämiselle ja sitä kautta markkinoiden toimivuuden sekä muiden tavoitteiden edistämiseksi.

*Yhteenveto: Eri sopimusmalleja kehitetään saatujen kokemusten pohjalta. Sopimusmallien toimivuutta seurataan jatkuvasti mm. tunnuslukujen avulla ja parin vuoden kuluttua, kun mallien toimivuudesta on saatu enemmän kokemuksia, tehdään laajempi sopimusmallien arviointi. Vastuu sopimusmallien jatkokehittämisestä ja arvioinnista on toimivaltaisilla viranomaisilla kuitenkin siten, että Liikennevirasto ja Paikallisliikenneliitto koordinoivat työtä.*

## 9.3 Yhtenäisten tarjousasiakirjojen valmistelu

Tehtyjen haastattelujen, aineistotutkimusten ja tutkimustulosten analysoinnin perusteella kannattaa kaupunkiseutujen ja ELYjen tarjouspyyntö- ja sopimusasiakirjojen yhtenäistäminen käynnistää viivytyksettä ainakin liikenteen järjestämiseen keskeisesti vaikuttavien ehtojen osalta. Tämä on sekä joukkoliikenneviranomaisten, että liikenteenharjoittajien kannalta tärkeää. Yhtenäisillä asiakirjoilla ja yhtenäisillä sopimusehdoilla parannetaan liikenteenharjoittajien mahdollisuuksia osallistua tarjouskilpailuihin ja edistetään sitä kautta joukkoliikennemarkkinoiden toimivuutta.

Samassa yhteydessä pitää puuttua myös tarjous- ja sopimusasiakirjoissa oleviin selkeyttämistä kaipaaviin, vaikeasti ymmärrettäviin kohtiin ja sellaisiin epätarkoituksenmukaisiksi koettuihin yksityiskohtiin, jotka pikemminkin vaikeuttavat kuin hyödyttävät käytännön liikenteen hoitamista. Tarjouspyyntö- ja sopimusasiakirjojen on oltava niin selkeät ja yksiselitteiset, että ne eivät muodosta kynnystä tarjouskilpailuun osallistumiselle, vaan päinvastoin houkuttelevat tarjouskilpailuihin osallistumiseen myös oman varsinaisen markkina-alueen ulkopuolelle. Tarjous- ja sopimusasiakirjojen yhtenäisyys edistää näitä tavoitteita.

Tutkimus antoi viitteitä siitä, että varsinkin pienemmille liikenteenharjoittajille asiakirjojen monimutkaisuus vaikeutti riskien arvioimista ja aiheutti sen, että tarjouksia ei rohjettu tehdä. Kerättyjen tietojen ja haastattelujen perusteella voidaan päätellä, että liian usein yritysten kustannus- ja suoritelaskennan taso ei riittänyt tarjoushintojen perusteltuun ja luotettavaan laskentaan.

Vastuu yhtenäisten tarjous- ja sopimusasiakirjojen valmistelussa kuuluu joukko-liikenteen järjestämisestä vastuussa oleville viranomaisille. Liikenneviraston ja Suomen Paikallisliikenneliiton tulisi kuitenkin koordinoida tätä työtä. Myös liikenteenharjoittajien kuuleminen voidaan järjestää tällöin luontevalla ja ”kilpailuneutraalilla” tavalla.

*Yhteenveto: Yhtenäisillä tarjousasiakirjoilla ja yhtenäisillä sopimusehdoilla parannetaan liikenteenharjoittajien mahdollisuuksia osallistua tarjouskilpailuihin ja edistetään sitä kautta joukkoliikennemarkkinoiden toimivuutta. Vastuu sopimusehtojen yhtenäistämässä on toimivaltaisilla viranomaisilla kuitenkin niin, että Liikenneviraston ja Suomen Paikallisliikenneliiton tulisi koordinoida työtä. Liikenteenharjoittajien kuuleminen on tässä tärkeää.*

## 9.4 Yhtenäisten linja-autokaluston ominaisuuksia koskevien määrittelyiden valmistelu

Liikenteenharjoittajien ja linja-autokaluston maahantuojien haastattelut sekä aineistotutkimus antavat perusteet johtopäätökselle, että mahdollisimman yhtenäiset linja-autokalustoa koskevat määrittelyt ilman tarpeettomiksi koettuja erityispiirteitä edistäisivät tarjouskilpailuihin osallistumista ja tarjoushintojen kohtuullisuutta. Yhtenäiset kalustomäärittelyt vähentäisivät myös yrittäjäriskiä ja lopulta parantaisivat linja-autokaluston markkinoiden toimivuutta sekä toimivia joukkoliikennemarkkinoita. Tämä selvitystyö pitäisi aloittaa mahdollisimman pian. Siinä tulee huomioida nykyisin maassamme käytössä olevien kalustovaatimusten lisäksi lähtökohtana myös niin sanottu linja-autodirektiivi ja valmistumassa olevat Nordic Bus -selvitykset. Tärkeää on myös johdonmukaisuus ja ennakoitavuus: kalustomäärittelyiden ei pitäisi ilman erityisen painavia perusteita muuttua kilpailukierroksittain.

Linja-autokaluston yhtenäisiä määrittelyjä koskevat selvitykset ja määrittelyiden laatiminen voidaan kytkeä tarjouspyyntö- ja sopimusasiakirjojen yhtenäistämistä koskevaan työhön olennaisena osana sitä. Vastuutahot olisivat samat kuin kohdassa 9.3. Liikenteenharjoittajien ja Linja-autoliiton lisäksi tulee kuulla linja-autokaluston maahantuojia.

*Yhteenveto: Valtakunnallisesti mahdollisimman yhtenäiset linja-autokaluston ominaisuuksia koskevat määrittelyt edistäisivät kalustomarkkinoiden toimivuutta, tarjouskilpailuihin osallistumista ja myös tarjoushintojen kohtuullisuutta. Vastuu valmistelusta kuuluu toimivaltaisille viranomaisille, mutta Liikenneviraston ja Suomen Paikallisliikenneliiton tulisi koordinoita tätä työtä. Kaluston maahantuoja ja liikenteenharjoittajien kuuleminen on tässä olennaista. Määrittelyillä ei saa olla yhdenvertaista kilpailua rajoittavaa vaikutusta.*

## 9.5 Yhtenäinen tietopankki tulevista kilpailutuksista

Tutkimuksen kuluessa on tullut selväksi tulevia kilpailutuksia koskevan etukäteisinformaation merkitys liikenteenharjoittajille. Tämä edistää liikenteenharjoittajien mahdollisuuksia suunnitella liiketoimintaa ja parantaa kilpailun edellytyksiä. Myös joukkoliikenneviranomaisille tietopankki on tärkeä muun muassa siksi, että se luo edellytykset tarjouskilpailujen järjestämis- ja ratkaisemisajankohtien porrastamiselle, joka puolestaan on olennaista kilpailullisten markkinoiden toimivuudelle ja kohtuuhintaisten tarjousten saamiselle. Tietopankki on myös yksi viranomaisten markkinointikanava pyrittäessä lisäämään kiinnostusta tarjouskilpailuihin.

Vastuu valtakunnallisen tietopankin ylläpidosta pitäisi olla keskitetysti Liikennevirastolla. Kaikkien tarjouskilpailuja järjestävien joukkoliikenneviranomaisten pitää sitoutua toimittamaan tarvittavat tiedot tarjouskilpailuista tietopankkiin.

*Yhteenveto: Tulevia kilpailutuksia koskevan etukäteisinformaation merkitys liikenteenharjoittajille ja myös joukkoliikenneviranomaisille on suuri. Tiedot tulisi koota yhteiseen tietopankkiin. Vastuu valtakunnallisen tietopankin perustamisesta pitäisi olla keskitetysti Liikennevirastolla.*

## 9.6 Joukkoliikenneviranomaisten ammattitaidon kehittäminen ja koulutus

Joukkoliikenneviranomaisten ammattitaidon kehittämiseksi olisi suunniteltava ja toteutettava viranomaisten yhteiset koulutusohjelmat jo ennen seuraavien merkittävämpien kilpailuttamisten suunnittelun aloittamista. Tämän tutkimuksen perusteella on löydettävissä koulutustarpeet ja painopisteet. Koulutuksesta voisi vastata Liikennevirasto yhteistyössä muiden viranomaisten, oppilaitosten ja Paikallisliikenneliiton kanssa. Vuoden 2014 lopulla on käynnistetty edellä mainittujen tahojen yhteistyönä koulutusohjelma, joka muodostaa hyvän pohjan tälle työlle. Seuraava vaihe on siirtyminen yleisemmältä tasolta käytännön tilanteiden analysointiin ja suunnitteluun. Erityisesti alueellisten kilpailutilanteiden huolellinen arviointi on keskeinen asiantuntemusta vaativa pohjatyö.

*Yhteenveto: Kilpailuttamisten onnistuminen riippuu keskeisesti joukkoliikenneviranomaisten ammattitaidon ylläpitämisestä ja kehittämisestä. Tätä varten on oltava yhteiset koulutusohjelmat. Koulutuksesta voisi vastata Liikennevirasto yhteistyössä muiden viranomaisten, oppilaitosten ja Paikallisliikenneliiton kanssa.*

## 9.7 Informaatio- ja koulutustilaisuudet liikenteenharjoittajille

Käydyt tarjouskilpailut ja haastattelut osoittivat, että liikenteenharjoittajien valmiudet osallistua joukkoliikenteen tarjouskilpailuihin vaativat kehittämistä. Lähes poikkeuksetta suuremmilla liikenteenharjoittajilla laskentatoimi ja suoritteiden seuranta on hyvällä tasolla. Myös ammattitaitoa liikenteiden suunnitteluun ja edelleen tarjouslaskemiseen on käytettävissä. Pienemmillä liikenteenharjoittajilla näitä valmiuksia sen sijaan on vaihtelevasti. Informaatio- ja koulutustilaisuuksien järjestäminen on sekä liikennettä kilpailuttavien viranomaisten että liikenteenharjoittajien yhteisen edun mukaista.

Vastuujako näiden tilaisuuksien järjestämisessä voisi mennä niin, että joukkoliikenneviranomaiset ja Paikallisliikenneliitto olisivat ensisijaisessa vastuussa tarjouskilpailuita koskevista informaatio- ja koulutustilaisuuksista ja liikenteenharjoittajat sekä Linja-autoliitto vastaisivat ensisijaisesti tarjouslaskemiseen liittyvien asioiden kouluttamisesta.

Yleisten informaatio- ja koulutustilaisuuksien lisäksi tulee hyvissä ajoin ennen tarjouskilpailujen järjestämistä pitää avoimia markkinointi- ja informaatiotilaisuuksia liikenteenharjoittajille. Niissä joukkoliikenneviranomaiset kertovat suunnitelmistaan, antavat taustatietoja alueensa joukkoliikenteestä ja maankäytöstä jne. Olennaista on, että liikenteenharjoittajat voivat tällöin esimerkiksi jo ennen kilpailukohteiden määrittelyä tuoda esiin käsityksiään siitä, kuinka liikenne tulisi järjestää. Tämä edistää molemminpuolista luottamusta ja edistää tarjouskilpailujen edellytyksiä, lisäten myös liikenteenharjoittajien kiinnostusta niihin.

*Yhteenveto: Liikenteenharjoittajien valmiudet osallistua joukkoliikenteen tarjouskilpailuihin vaativat vielä kehittämistä. Koulutuksen järjestäminen on sekä joukkoliikenneviranomaisten että liikenteenharjoittajien etu. Hyvissä ajoin ennen tarjouskilpailuja on lisäksi välttämätöntä järjestää avoimia markkinointi- ja informaatiotilaisuuksia liikenteenharjoittajille. Vastuu koulutuksesta jakaantuu sekä joukkoliikenneviranomaisia edustaville tahoille että liikenteenharjoittajia edustaville tahoille.*





## Taulukko sopimusehdoista

Kaupunki ja kohde	tarjousten lukumäärä	tarjousten hintatason keskihajonta, variaatiokerroin	auto-määrä	Sopimuksen kesto	Muutosten määrä sopimuskautena (linjakm)	päivä/ruuhka	linjakm/autopv	linjatuntia/autopv	linjakm/linjah	vaadittu kaluston keski-ikä	kaluston maksimi-ikä
HSL 182	1		1	7 v, optio 3 v	-10 %, +10 %	0 %	300,0 km	9,0 h	33,3	8 v	16 v
HSL 183	1		30	7 v, optio 3 v	-10 %, +30 %	-	305,3 km	7,9 h	38,6	8 v	16 v
HSL 184	1		22	5 v, optio 3 v	-10 %, +30 %	-	312,9 km	8,9 h	35,3	8 v	16 v
HSL 185	4	2,4 %	16	5 v, optio 3 v	-10 %, +30 %	-	321,7 km	11,7 h	27,5	8 v	16 v
Hämeenlinna 1	2	11,7 %	5 (4)	2,9 v, optio 3 v	-100 %, +100 %	75 %	210,7 km				17 v
Hämeenlinna 2	1		4 (2)	2,9 v, optio 3 v	-100 %, +100 %	75 %	231,6 km				17 v
Hämeenlinna 3	2	49,4 %	3	2,9 v	-100 %, +100 %	100 %	283,5 km				17 v
Joensuu 1	4	14,0 %	12	4,9 v, optio 1+1 v	-20 %, +20 %	58 %	305,5 km	13,4 h	22,8	11 v	19 v
Joensuu 2	3	3,3 %	12	2,9 v, optio 1+1 v	-20 %, +20 %	63 %	315,3 km	10,1 h	31,2	11 v	19 v
Joensuu 3	3	5,1 %	14	2,9 v, optio 1+1 v	-20 %, +20 %	23 %	257,1 km	7,9 h	32,5	11 v	19 v
Jyväskylä 1	3	5,9 %	27	6,9 v, optio 3 v	-30 %, +30 %	52 %	297,3 km	12,1 h	24,6	8 v	15 v
Jyväskylä 2	3	8,6 %	23	5,9 v, optio 3 v	-30 %, +30 %	61 %	256,4 km	10,8 h	23,7	8 v	15 v
Jyväskylä 3	2	3,6 %	13	4,9 v, optio 2 v	-20 %, +20 %	54 %	258,2 km	10,6 h	24,4	8 v	15 v
Jyväskylä 4	2	2,7 %	11	3,9 v, optio 2 v	-20 %, +20 %	50 %	332,7 km	11,2 h	29,7	8 v	15 v
Jyväskylä 5	4	16,2 %	3	3,9 v, optio 1 v	-20 %, +20 %	100 %	206,8 km	11,7 h	17,7	8 v	15 v
Kouvola 1/2013	4	26,4 %	3	3,8 v, optio 1+1+1+1 v	-100 %, +100 %	33 %	190,7 km	8,1 h	23,5	8 v	12 v
Kouvola 2/2013	2	12,8 %	6	3,8 v, optio 1+1+1+1 v	-100 %, +100 %	0 %	-	-	-	14 (10) v	20 (16) v
Kouvola 3/2013	2	50,3 %	2	3,8 v, optio 1+1 v	-100 %, +100 %	0 %	-	-	-	8 v	12 v
Kouvola 1/2014	3	9,5 %	3	2,8 v, optio 1+1+1 v	-100 %, +100 %	0 %	-	-	-	-	16 v
Kouvola 2/2014	2	9,9 %	2	2,8 v, optio 1+1+1 v	-100 %, +100 %	0 %	-	-	-	-	16 v
Kouvola 3/2014	2	8,4 %	1	2,8 v, optio 1+1+1 v	-100 %, +100 %	0 %	-	-	-	-	16 v
Kouvola 4/2014	5	13,1 %	1	2,8 v, optio 1+1+1 v	-100 %, +100 %	0 %	-	-	-	-	16 v
Kouvola 5/2014	4	31,5 %	1	2,8 v, optio 1+1+1 v	-100 %, +100 %	0 %	-	-	-	-	16 v
Kouvola 6/2014	2	25,4 %	1	2,8 v, optio 1+1+1 v	-100 %, +100 %	0 %	-	-	-	-	16 v

## Taulukko sopimusehdoista

Kaupunki ja kohde	tarjousten lukumäärä	tarjousten hintatason keskihajonta, variaatiokerroin	auto-määrä	Sopimuksen kesto	Muutosten määrä sopimuskautena (linjakm)	päivä/ruuhka	linjakm/autopv	linjatuntia/autopv	linjakm/linjah	vaadittu kaluston keski-ikä	kaluston maksimi-ikä
Kuopio (kaupunki) 1	3	15,5 %	3	3,5 v, optio 1+1 v	-20 %, +20 %	0 %	106,2 km	8,8 h	12,1	-	
Kuopio (kaupunki) 2	4	31,1 %	9	3,5 v, optio 1+1 v	-20 %, +20 %	89 %	268,3 km	13,7 h	19,6	9 v	16 v
Kuopio (kaupunki) 3	3	9,7 %	14	5,5 v, optio 1+1 v	-20 %, +20 %	86 %	269,8 km	14 h	19,3	9 v	16 v
Kuopio (kaupunki) 4	2	10,2 %	19	6,5 v, optio 1+1 v	-20 %, +20 %	71 %	352,2 km	15,6 h	22,6	9 v	16 v
Kuopio (kaupunki) 5	3	5,2 %	10	4,5 v, optio 1+1 v	-20 %, +20 %	50 %	361,2 km	11,7 h	30,9	9 v	16 v
Kuopio (maaseutu) 1	4	7,9 %	2	2,9 v, optio 1+1 v	-20 %, +20 %		190,4 km	4,3 h	44,3	12 v	18 v
Kuopio (maaseutu) 2	2	2,6 %	3	3,9 v, optio 1+1 v	-20 %, +20 %		133,1 km	3 h	44,4	12 v	18 v
Kuopio (maaseutu) 3	2	16,0 %	2	2,9 v, optio 1+1 v	-20 %, +20 %		197,3 km	4,5 h	43,8	12 v	18 v
Kuopio (maaseutu) 4	2	21,6 %	1	2,9 v, optio 1+1 v	-20 %, +20 %		300 km	6 h	50,0	12 v	18 v
Kuopio (maaseutu) 5	1	-	3	2,9 v, optio 1+1 v	-20 %, +20 %		133,3 km	4 h	33,3	12 v	18 v
Kuopio (maaseutu) 6	4	3,6 %	2	4,9 v, optio 1+1 v	-20 %, +20 %		240,1 km	5,1 h	47,1	9 v	16 v
Kuopio (maaseutu) 7	3	12,9 %	6	2,9 v, optio 1+1 v	-20 %, +20 %		157,1 km	3 h	52,4	12 v	18 v
Lahti 1	4	6,3 %	8	5 v, optio 2 v	-20 %, +20 %	88 %	271,5 km	14,2 h	19,1	8 v	16 v
Lahti 2	7	7,3 %	12	6 v, optio 2 v	-20 %, +20 %	75 %	286,4 km	12,7 h	22,6	8 v	16 v
Lahti 3	7	7,2 %	10	5 v, optio 2 v	-20 %, +20 %	100 %	272,5 km	17,4 h	15,7	8 v	16 v
Lahti 4	5	8,6 %	4	4 v, optio 2 v	-20 %, +20 %	100 %	334,3 km	16 h	20,9	8 v	16 v
Lahti 5	3	11,6 %	4	4 v, optio 2 v	-20 %, +20 %	100 %	260,4 km	12,4 h	21,0	8 v	16 v
Lahti 6	7	6,5 %	10	5 v, optio 2 v	-20 %, +20 %	90 %	299 km	15,1 h	19,8	8 v	16 v
Lahti 7	5	10,8 %	16	6 v, optio 2 v	-20 %, +20 %	56 %	425,1 km	11,9 h	35,7	8 v	16 v
Lahti 8	3	6,4 %	23	5 v, optio 2 v	-20 %, +20 %	57 %	320,4 km	12,3 h	26,0	8 v	16 v

## Taulukko sopimusehdoista

Kaupunki ja kohde	tarjousten lukumäärä	tarjousten hintatason keskihajonta, variaatiokerroin	auto-määrä	Sopimuksen kesto	Muutosten määrä sopimuskautena (linjakm)	päivä/ruuhka	linjakm/autopv	linjatuntia/autopv	linjakm/linjah	vaadittu kaluston keski-ikä	kaluston maksimi-ikä
Lappeenranta 1	1	-	14	4,2 v, optio 2 v	-20 %, +20 %	64 %	269,5 km	12,6 h	21,3	8 v	14 v
Lappeenranta 2	2	16,9 %	3	4,2 v, optio 2 v	-20 %, +20 %	33 %	255,4 km	11,3 h	22,7	8 v	14 v
Lappeenranta 3	2	32,5 %	1	4,2 v, optio 2 v	-20 %, +20 %	0 %	154,0 km	6,8 h	22,5	8 v	14 v
Oulu 1	2	4,7 %	24	5,9 v	-35 %, +35 %	88 %	385,9 km	15,9 h	24,3	8 v	15 v
Oulu 2	2	6,3 %	10	4,9 v	-35 %, +35 %	80 %	342,9 km	15,2 h	22,6	8 v	15 v
Oulu 3	1	6,1 %	16	5,9 v	-30 %, +30 %	81 %	375,9 km	14,8 h	25,4	8 v	15 v
Oulu 1+3	1	-	40	5,9 v		85 %	382 km	15,5 h	24,6	8 v	15 v
Oulu 4	4	2,0 %	5	4,9 v	-30 %, +30 %	100 %	291,1 km	15,2 h	19,2	8 v	15 v
Oulu 5	6	24,5 %	2	4,9 v, optio 2 v	-35 %, +35 %	100 %	295,2 km	15,3 h	19,3	8 v	15 v
Oulu 6	2	5,3 %	8	2,9 v	-25 %, +25 %	50 %	342,8 km	11,5 h	29,8	8 v	15 v
Oulu 7	1	-	17	5,9 v, optio 2 v	-15 %, +15 %	65 %	409,8 km	12,2 h	33,6	8 v	15 v
Oulu 8	5	12,8 %	4	2,9 v, optio 2 v	-15 %, +15 %	100 %	593,3 km	14,4 h	41,2	8 v	15 v
Oulu 9	6	22,0 %	4	2,9 v, optio 2 v	-15 %, +15 %	25 %	276,7 km	7 h	39,5	8 v	15 v
Oulu 10	1	-	13	2,9 v	-20 %, +20 %	46 %	390,9 km	12,1 h	32,3	8 v	15 v
Tampere 18	3	2,0 %	19	5 v, optio 3 v	-15 %, +15 %	58 %	270,3 km	12,9 h	21,0	-	15 v
Tampere 19	4	9,4 %	10	3,9 v, optio 3 v	-15 %, +15 %	100 %	497,1 km	15,8 h	31,5	-	15 v
Tampere 20	3	15,8 %	2	3,9 v, optio 3 v	-15 %, +15 %	100 %	447,7 km	12,5 h	35,8	-	15 v
Tampere 21	4	13,8 %	4	5,9 v, optio 3 v	-15 %, +15 %	50 %	411,9 km	13,1 h	31,4	-	15 v
Tampere 22	5	12,5 %	4	5,9 v	-15 %, +15 %	100 %	363,9 km	16,2 h	22,5	-	15 v
Tampere 23	3	5,3 %	3	2 v	-15 %, +15 %	33 %	211,2 km	6,9 h	30,6	-	15 v
Tampere 24	3	6,0 %	1	2 v, optio 1 v	-15 %, +15 %	100 %	280,4 km	9,7 h	28,9	-	15 v
Tampere 25	3	3,9 %	2	2 v	-15 %, +15 %	0 %	275,9 km	6,7 h	41,2	-	15 v
Tampere 26	7	7,6 %	3	2 v	-15 %, +15 %	0 %	224,4 km	6,8 h	33,0	-	15 v
Turku 2/2013	1	-	21	7 v, optio 3 v	-20 %, +35 %	71 %	328,7 km	13,3 h	24,7	8 v	15 v
Turku 3/2013/ K1	2	2,4 %	5	6 v, optio 3 v	-20 %, +35 %	60 %	252,3 km	12,1 h	20,9	8 v	15 v

## Taulukko sopimusehdoista

Kaupunki ja kohde	tarjousten lukumäärä	tarjousten hintatason keskihajonta, variaatiokerroin	auto-määrä	Sopimuksen kesto	Muutosten määrä sopimuskautena (linjakm)	päivä/ruuhka	linjakm/autopv	linjatuntia/autopv	linjakm/linjah	vaadittu kaluston keski-ikä	kaluston maksimi-ikä
Turku 3/2013/ K2	2	2,5 %	4	6 v, optio 3 v	-20 %, +35 %	50 %	335,3 km	11,6 h	28,9	8 v	15 v
Turku 3/2013/ K3	2	0,1 %	6	5 v, optio 3 v	-20 %, +35 %	100 %	327,4 km	14,2 h	23,1	8 v	15 v
Turku 2/2014	2	4,5 %	4	5 v, optio 3 v	-20 %, +50 %		201,9 km	5,8 h	34,8	10 v	10 v

## Taulukko sopimusehdoista

ELY ja kohde	tarjousten lkm	tarjousten hintatason keskihajonta, variaatiokerroin	auto-määrä	Sopimuksen pituus	Muutosten määrä sopimuskautena (linjakm)	päivä/ruuhka	linjakm/autopv	linjatuntia/autopv	linjakm/linjah	vaadittu kaluston keski-ikä	kaluston maksimi-ikä
KASELY 1/2013/K1	2	1,7 %	2	2 v, optio 1+1 v	-20 %, +20 %	100 %	503,2 km	18 h	28,0	10 v	16 v
KASELY 1/2013/K2	2	3,1 %	2	2 v, optio 1+1 v	-20 %, +20 %	100 %	357,4 km	9,9 h	36,1	10 v	16 v
KASELY 3/2013/K3	2	5,0 %	2	2 v, optio 1+1 v	-20 %, +20 %	100 %	467,5 km	15,8 h	29,6	10 v	16 v
KASELY 2/2013	2	1,0 %	2	1 v, optio 1 v	-20 %, +20 %	100 %	628 km	14,7 h	42,7		14 v
UUDELY 1	(1)	hankinta keskeytettiin	(10)	(6,4 v, optio 3 v)						8	15 (16)
UUDELY 2	1	-	30+3	3 v, optio 1 v	± 50% (vuodessa)					-	16
POPELY 1	6	46,3 %	1	2 v, optio 1+1+1 v	± 10%, (± 50%)	-	340,8 km	8,3 h	41,1		
POPELY 2	3	9,9 %	1	2 v, optio 1+1+1 v	± 10%, (± 50%)	-	148 km	2,6 h	56,9		
POPELY 3	2	22,5 %	1	2 v, optio 1+1+1 v	± 10%, (± 50%)	-	84 km	1,3 h	64,6		
POPELY 4	3	32,1 %	1	2 v, optio 1+1+1 v	± 10%, (± 50%)	-	225 km	4,9 h	45,9		
POPELY 5	3	4,8 %	1	2 v, optio 1+1+1 v	± 10%, (± 50%)	-	116 km	2 h	58,0		
POPELY 6	1	-	1	2 v, optio 1+1+1 v	± 10%, (± 50%)	-	152 km	2,7 h	56,3		
POPELY 7	2	29,2 %	2	2 v, optio 1+1+1 v	± 10%, (± 50%)	-	618 km	10,3 h	60,0		
POPELY 8	2	15,5 %	2	2 v, optio 1+1+1 v	± 10%, (± 50%)	-	202,5 km	3,5 h	57,9		
POPELY 9	5	14,3 %	1	2 v, optio 1+1+1 v	± 10%, (± 50%)	-	230 km	3,6 h	63,9		
POPELY 10	3	22,4 %	2	2 v, optio 1+1+1 v	± 10%, (± 50%)	-	99,5 km	1,9 h	52,4		
POPELY 11	5	10,9 %	1	2 v, optio 1+1+1 v	± 10%, (± 50%)	-	174 km	3,1 h	56,1		
POPELY 12	6	12,5 %	1	2 v, optio 1+1+1 v	± 10%, (± 50%)	-	223 km	4 h	55,8		
POPELY 13	4	3,8 %	1	2 v, optio 1+1+1 v	± 10%, (± 50%)	-	182 km	2,6 h	70,0		
POPELY 14	3	0,6 %	1	2 v, optio 1+1+1 v	± 10%, (± 50%)	-	150 km	3,2 h	46,9		
POPELY 15	2	10,4 %	1	2 v, optio 1+1+1 v	± 10%, (± 50%)	-	189 km	3,3 h	57,3		
POPELY 16	2	3,9 %	1	2 v, optio 1+1+1 v	± 10%, (± 50%)	-	144 km	2,6 h	55,4		

## Taulukko sopimusehdoista

ELY ja kohde	tarjousten lkm	tarjousten hintatason keskihajonta, variaatiokerroin	auto-määrä	Sopimuksen pituus	Muutosten määrä sopimuskautena (linjakm)	päivä/ruuhka	linjakm/autopv	linjatuntia/autopv	linjakm/linjah	vaadittu kaluston keski-ikä	kaluston maksimi-ikä
POPELY 17	2	11,6 %	1	2 v, optio 1+1+1 v	± 10%, (± 50%)	-	206 km	3 h	68,7		
POPELY 18	3	33,1 %	1	2 v, optio 1+1+1 v	± 10%, (± 50%)	-	126 km	2 h	63,0		
POPELY 19	2	17,4 %	1	2 v, optio 1+1+1 v	± 10%, (± 50%)	-	-	-			
POPELY 20	3	4,8 %	1	2 v, optio 1+1+1 v	± 10%, (± 50%)	-	-	-			
POPELY 21	3	11,1 %	1	2 v, optio 1+1+1 v	± 10%, (± 50%)	-	148,4 km	3,5 h	42,4		
POPELY 22	3	4,5 %	1	2 v, optio 1+1+1 v	± 10%, (± 50%)	-	210 km	4 h	52,5		
POPELY 24	1	-	1	2 v, optio 1+1+1 v	± 10%, (± 50%)	-	152 km	2,4 h	63,3		
POPELY 25	1	-	1	2 v, optio 1+1+1 v	± 10%, (± 50%)	-	347 km	7,3 h	47,5		
POPELY 26	3	20,3 %	1	2 v, optio 1+1+1 v	± 10%, (± 50%)	-	84 km	2,4 h	35,0		
POPELY 27	3	2,3 %	2	2 v, optio 1+1+1 v	± 10%, (± 50%)	-	341 km	5,1 h	66,9		
POPELY 28	3	18,1 %	1	2 v, optio 1+1+1 v	± 10%, (± 50%)	-	198 km	3,3 h	60,0		
POPELY 29	2	27,4 %	1	2 v, optio 1+1+1 v	± 10%, (± 50%)	-	41 km	0,8 h	51,3		
POPELY 30	2	7,3 %	1	2 v, optio 1+1+1 v	± 10%, (± 50%)	-	216 km	4,2 h	51,4		
POPELY 31	4	14,8 %	1	2 v, optio 1+1+1 v	± 10%, (± 50%)	-	192,7 km	3,6 h	53,5		
POPELY 32-34, 38	1	-	3	2 v, optio 1+1+1 v	± 10%, (± 50%)	-	379,2 km	-	-		
POPELY 35-37	1	-	2	2 v, optio 1+1+1 v	± 10%, (± 50%)	-	118,6 km	-	-		
POPELY 39	1	-	1	2 v, optio 1+1+1 v	± 10%, (± 50%)	-	78 km	1,5 h	52,0		
POPELY 40	4	9,1 %	1	2 v, optio 1+1+1 v	± 10%, (± 50%)	-	270 km	4,5 h	60,0		
POPELY 1/2014	7	25,9 %	1	2 v	± 10%, (± 50%)	-	338,3 km	9,9 h	34,2		
POPELY 2/2014	6	27,7 %	1	1,9 v, optio 1+1+1 v	± 10%, (± 50%)	-	74 km	1,8 h	41,1		
POPELY 3/2014	6	56,2 %	1	1,9 v, optio 1+1+1 v	± 10%, (± 50%)	-	74 km	1,8 h	41,1		
POPELY 4/2014	3	22,1 %	1	1,9 v, optio 1+1+1 v	± 10%, (± 50%)	-	103 km	1,6 h	64,4		
POPELY 5/2014	3	23,1 %	1	1,9 v, optio 1+1+1 v	± 10%, (± 50%)	-	76 km	1,9 h	40,0		
POPELY 6/2014	1	-	1	1,9 v, optio 1+1+1 v	± 10%, (± 50%)	-	152 km	3 h	50,7		

# Kysely toimivaltaisille viranomaisille



Kysely toimivaltaisille viranomaisille



## Taustaa:

Linja-autoliikenteessä on käynnissä merkittävin muutos vuosikymmeniin. EU:n palvelusopimusasetuksen ja kansallisen joukkoliikennelain mukaisesti liikenne on kilpailutettava, kun joukkoliikennettä tuetaan julkisesti. Kun julkista tukea ei myönnetä, liikennöitsijät voivat hakea vapaasti reittiliikennelupia markkinaehtoiseen liikenteeseen.

**Kysely koskee liikennettä, joka on 30.6.2014 asti liikennöity pääosin siirtymäajan liikennöintisopimuksin ja joka on nyt ensi kertaa kilpailutettu.** Kyselyn vastaamiseen kuluu aikaa noin 10-20 minuuttia.

Työn tavoite on kaksiosainen:

1. Tunnistaa, millä tavoin liikennettä on kilpailutettu, millä tavoin kilpailutuksissa on onnistuttu ja miten liikennöinnin markkinat ovat muuttuneet/ muuttumassa
2. Muodostaa suosituksia, miten kilpailutusta voidaan onnistuneesti kehittää ja toisaalta, mitä kilpailutuksissa tulisi välttää, jotta liikenteen tarjontamarkkinat kehittyvät yhteiskunnan kannalta suotuisaan suuntaan

Tällä kyselyllä selvitetään keskeisiä seikkoja tarjouskilpailujen onnistumisen taustatekijöistä. Työn myöhemmässä vaiheessa konsultti haastattelee työn tilaajakaupunkeja sekä kolmen ELY-keskuksen edustajaa, jotka työn ohjausryhmä valitsee.

Tämän tutkimushankkeen ovat käynnistäneet Liikennevirasto ja HSL sekä Hämeenlinnan, Joensuun, Jyväskylän, Kouvolan, Kuopion, Lahden, Lappeenrannan, Oulun, Tampereen ja Turun kaupungit. Tutkimuksen laatii WSP Finland Oy ja alikonsultteina toimivat NJ Consulting, HMW Service Economy ja PLL-Palvelu Oy.

Lisätietoja kyselystä antavat:

Simo Airaksinen, WSP Finland Oy, simo.airaksinen@wspgroup.fi, puh. 041 523 8525 ja  
Antti Kataja, WSP Finland Oy, antti.kataja@wspgroup.fi, puh. 040 648 7148

## 1. Taustatiedot

toimivaltainen viranomainen \*

vastaajan nimi

toimivalta-alueen asukasmäärä

## 2. Pohjatietoja vuosien 2013-2014 tarjouskilpailuista

Montako paikallisiikenteen kohdetta alueellanne kilpailutettiin?

Montako seutu- tai maaseutuliikenteen kohdetta alueellanne kilpailutettiin?

Mikä on kilpailutetun liikenteen arvo vuositasolla? (eur/vuosi, alv 0 %)

Mikä on kilpailutetun liikenteen volyymi automäärissä?

## 3. Järjestittekö ennen tarjouspyynnön julkaisua liikenteenharjoittajille infotilaisuuksia tai markkinoitteen tarjouskilpailuja etukäteen muulla tavalla?

Emme

Kyllä, millä tavoin?

Seuraava -->

## Kysely toimivaltaisille viranomaisille



Kysely toimivaltaisille viranomaisille



### Liikenteen järjestämistäpa

4. Miten alueenne liikenne oli järjestetty keväällä 2014, ennen tilannetta 1.7.2014? (eri järjestämistapojen prosentuaaliset osuudet kokonaislinjakilometreistä)



5. Miten kilpailutetussa liikenteessä käytettävästä sopimustyyppistä (esim. brutto, KOS) on päätetty? (kysymys ei koske ELY-keskuksia)

- päätös mennyt läpi alkuperäisen esityksen mukaisesti
- päätös mennyt läpi muutoksin
- päätetty toisin kuin on esitetty
- tehty virkamiespäätöksenä
- muulla tavalla, miten?

6. Mitä mallia/malleja käytätte liikenteen järjestämisessä korvaten aiempia siirtymääjan liikennöintisopimuksia?

- bruttomalli** (Tilaaaja ostaa liikenteenharjoittajalta liikennekokonaisuuden ajamisen tietyllä aikataululla ja laatutasolla hankintalain mukaisesti. Tilaaaja suunnittelee liikenteen ja kantaa lipputuloriskin)
- reitikohtainen käyttöoikeussopimus** (Liikenteenharjoittajalle myönnetään yksinoikeus tietyn reitin liikenteeseen. Hankinnassa noudatetaan joukkoliikennelakia. Liikenteenharjoittaja kantaa lipputuloriskin. Pääsääntöisesti tilaaaja suunnittelee liikenteen.)
- alueellinen käyttöoikeussopimus** (Liikenteenharjoittajalle myönnetään yksinoikeus tietyn maantieteellisen alueen liikenteeseen. Hankinnassa noudatetaan joukkoliikennelakia. Liikenteenharjoittaja kantaa lipputuloriskin ja suunnittelee liikenteen tilaajan antamien liikenteen tarjontaan liittyvien minimivaatimusten perusteella.)
- alueellinen kysyntäkannustemalli** = kannusteurakkamalli, jossa tilaaja määrittelee palvelutason ja liikennöitsijä suunnittelee aikataulut (sopimus-kauden alkaessa maksetaan kiinteää korvausta ja esim. vuoden kuluttua 70 % kiinteää ja 30 % matkustajamäärien kehitykseen perustuvaa korvausta). Hankinnassa noudatetaan sitä lakia, jonka mukaisesti suurin osa lipputulosten mukaisesta korvauksesta maksetaan.
- reittipohjainen kysyntäkannustemalli** = kannusteurakkamalli, jossa tilaaja suunnittelee linjaston ja liikennöitsijä suunnittelee aikataulut (sopimuskauden alkaessa maksetaan kiinteää korvausta ja esim. vuoden kuluttua 70 % kiinteää ja 30 % matkustajamäärien kehitykseen perustuvaa korvausta). Hankinnassa noudatetaan sitä lakia, jonka mukaisesti suurin osa lipputulosten mukaisesta korvauksesta maksetaan.
- Muulla tavalla, miten?**

7. Miten varikko järjestettiin tarjouskilpailussa?

- tilaaja edellyttää liikenteenharjoittajan järjestävän itse varikon
- tilaaja tarjoaa sopivan tontin varikolle, jota liikenteenharjoittaja voi halutessaan vuokrata
- tilaaja tarjoaa sopivan varikkokentän, jota liikenteenharjoittaja voi halutessaan vuokrata (ei tarvetta maarakentamiseen)
- tilaaja tarjoaa sopivan kentän, jonka yhteydessä on pieni toimistorakennus ja joita liikenteenharjoittaja voi halutessaan vuokrata
- tilaaja velvoittaa liikenteenharjoittajaa vuokraamaan tarjoamansa varikon
- varikkojärjestelyä ei ole huomioitu tarjouspyynnössä

8. Miten kuljettajien sosiaalilitat järjestettiin tarjouskilpailussa?

- tilaaja edellyttää liikenteenharjoittajan järjestävän sosiaalilitat
- tilaaja tarjoaa sosiaalilitan esimerkiksi keskustassa
- tilaaja tarjoaa tarvittavan määrän sosiaalilitoja
- asiaa ei ole huomioitu tarjouspyynnössä

[<-- Edellinen](#)

[Seuraava -->](#)



## Kysely toimivaltaisille viranomaisille



Kysely toimivaltaisille viranomaisille



## Kilpailuksen onnistuminen

**9. Verrattuna ennakoarvioonne kilpailuksen tuomasta hintatasosta, oliko tarjouskilpailun voittaneiden tarjousten hintataso**

- yli 10 % arvioitua edullisempi
- 5-10 % arvioitua edullisempi
- alle 5 % arvioitua edullisempi
- alle 5 % arvioitua kalliimpi
- 5-10 % arvioitua kalliimpi
- yli 10 % arvioitua kalliimpi

**10. Verrattaessa liikennöinnin kokonaiskustannuksia ennen kilpailutusta ja kilpailutuksen jälkeen, miten kustannukset muuttuivat?**

- vähenivät yli 20 %
- vähenivät 11 - 20 %
- vähenivät alle 10 %
- kasvoivat alle 10 %
- kasvoivat 11 - 20 %
- kasvoivat yli 20 %

**11. Oliko saatujen tarjousten määrä**

- selvästi odotettua vähäisempi
- odotettua vähäisempi
- odotetun kaltainen
- odotettua korkeampi
- selvästi odotettua korkeampi

**12. Olivatko tarjouskilpailuun osallistuneet liikenteenharjoittajat (jos vaihtelee kohteittain, niin yleisin vaihtoehto)**

- ainoastaan paikallisia, alueella jo aiemmin toimineita yrittäjiä
- suurimmaksi osaksi paikallisia yrittäjiä
- puolet paikallisia yrittäjiä, puolet alueen ulkopuolelta tulevia
- suurimmaksi osaksi liikennöntialueen ulkopuolelta tulevia yrittäjiä
- ainoastaan liikennöntialueen ulkopuolelta tulevia yrittäjiä

**13. Valittiinko hankintapäätöksistä markkinaoikeuteen?**

- ei valitettu
- 1 valitus
- 2 valitusta
- 3 valitusta
- useampi kuin 3 valitusta

**14. Millä tavoin yhteistyö liikenteenharjoittajien kanssa sujui mielestänne kilpailutusprosessissa?**

- erittäin hyvin
- hyvin
- keskinkertaisesti
- huonosti
- erittäin huonosti

**15. Millä tavoin viranomaisten ja liikenteenharjoittajien välistä vuorovaikutusta hankintamenettelyjen yhteydessä tulisi mielestänne kehittää (voit valita useamman vaihtoehdon)?**

- Toiminnassa ei ole kehitettävää
- Liikenteenharjoittajilta pyydetään lausuntoja esim. palvelutasoa määriteltäessä ja liikennettä suunniteltaessa
- Liikenteenharjoittajat osallistetaan suunnitelmien laadintaan
- Liikenteenharjoittajia tiedotetaan ajoissa tarjouskilpailuista ja tarjouskilpailuaineistoista pyydetään kommentteja ennen varsinaista kilpailua
- Muita ideoita / parannusehdotuksia / täydennyksiä annettuihin vaihtoehtoihin

[<-- Edellinen](#)

[Seuraava -->](#)

## Kysely toimivaltaisille viranomaisille



Kysely toimivaltaisille viranomaisille



**16. Millainen kaluston keski-ikävaatimus pääosassa tarjouskilpailujanne oli?**

- alle 7 vuotta
- 7 vuotta
- 8 vuotta
- 9 vuotta
- yli 9 vuotta tai ei keski-ikävaatimusta

**17. Millainen kaluston maksimi-ikävaatimus pääosassa tarjouskilpailujanne oli?**

- alle 15 vuotta
- 15 vuotta
- 16 vuotta
- 17 vuotta
- yli 17 vuotta tai ei maksimi-ikävaatimusta

**18. Pisteytettiinkö tarjouskilpailuissa hinnan lisäksi laatukriteerejä? (Jos pisteytys vaihteli kohteittain, valitse tarjouskilpailujanne parhaiten kuvaava vaihtoehto.)**

- Ei, tarjousten vertailu tehtiin vain hinnan perusteella
- Laaturasteiden osuus oli 1 - 5 %
- Laaturasteiden osuus oli 6 - 10 %
- Laaturasteiden osuus oli 11 - 15 %
- Laaturasteiden osuus oli 16 - 20 %
- Laaturasteiden osuus oli yli 20 %

**19. Pisteytettiinkö tarjouskilpailuissa hinnan ja kaluston lisäksi muita laatutekijöitä?**

- ei
- kyllä, mitä tekijöitä?

**20. Millaisia kaupunkiliikenteen kilpailukohteenne olivat kooltaan (voit valita useamman vaihtoehdon)?**

- yli 20 autoa/kohde
- 13 - 20 autoa/kohde
- 6 - 12 autoa/kohde
- 3 - 5 autoa/kohde
- 1 - 2 autoa/kohde

**21. Millaisia seutu- tai maaseutuliikenteen kilpailukohteenne olivat kooltaan (voit valita useamman vaihtoehdon)?**

- yli 20 autoa/kohde
- 13 - 20 autoa/kohde
- 6 - 12 autoa/kohde
- 3 - 5 autoa/kohde
- 1 - 2 autoa/kohde

**22. Mikä seuraavista vaihtoehdoista kuvaa parhaiten kaupunkiliikenteen kilpailukohteitanne?**

- Kohteessa on vain yksittäisiä lähtöjä (esim 1 - 2 linjatuntia/auto/pv)
- Liikenteestä suuri osa on ruuhkaliikennettä ja jonkin verran kokopäiväliikennettä (esim. keskimäärin 5 - 6 linjatuntia/auto/pv)
- Kohteen liikenteestä puolet on ruuhka-autoja ja puolet kokopäiväautoja (esim. keskimäärin 10 - 12 linjatuntia/auto/pv)
- Kohteessa on paljon kokopäiväliikennettä ja vähän ruuhkaliikennettä (esim. keskimäärin 13 - 15 linjatuntia/auto/pv)
- Kohteessa on vain kokopäiväliikennettä (keskimäärin yli 15 linjatuntia/auto/pv)

**23. Mikä seuraavista vaihtoehdoista kuvaa parhaiten seutu- ja maaseutuliikenteen kilpailukohteitanne?**

- Kohteessa on vain yksittäisiä lähtöjä (esim 1 - 2 linjatuntia/auto/pv)
- Liikenteestä suuri osa on ruuhkaliikennettä ja jonkin verran kokopäiväliikennettä (esim. keskimäärin 5 - 6 linjatuntia/auto/pv)
- Kohteen liikenteestä puolet on ruuhka-autoja ja puolet kokopäiväautoja (esim. keskimäärin 10 - 12 linjatuntia/auto/pv)
- Kohteessa on paljon kokopäiväliikennettä ja vähän ruuhkaliikennettä (esim. keskimäärin 13 - 15 linjatuntia/auto/pv)
- Kohteessa on vain kokopäiväliikennettä (keskimäärin yli 15 linjatuntia/auto/pv)

[← Edellinen](#) [Seuraava →](#)

## Kysely toimivaltaisille viranomaisille



Kysely toimivaltaisille viranomaisille



**24.** Miten tarjouskilpailujen eri kilpailukohteiden sopimusaikojen pituudet jakaantuivat? (%-osuuksina, ilman optiokausia)

- alle 2 vuotta
- vähintään 2 vuotta, mutta alle 3 vuotta
- vähintään 3 vuotta, mutta alle 4 vuotta
- vähintään 4 vuotta, mutta alle 5 vuotta
- vähintään 5 vuotta, mutta alle 6 vuotta
- vähintään 6 vuotta, mutta alle 7 vuotta
- 7 vuotta tai enemmän

Summa on yhtä kuin 0

**25.** Jos tarjouskilpailun sopimukseen sisältyi mahdollisuus optiokausiin, kuinka pitkiä ne keskimäärin olivat / kohde? (Ketjutettujen, esim. 1+1 -tyyppisten, optiokausien tapauksissa käytetään optiokausien summaa.)

- Kohteissa / suurimmassa osassa kohteista ei ollut optiokausimahdollisuutta
- 1 vuosi
- 2 vuotta
- 3 vuotta
- 4 vuotta

**26.** Miten suuria linjakilometreihin kohdistuvia muutoksia on sopimuskauden aikana mahdollista tehdä (%-osuutena linjakilometreissä koko sopimuskauden aikana)?

- ei mahdollista tehdä muutoksia
- alle 5 %
- 5-10 %
- 11-20 %
- yli 20 %
- muu määritelmä muutoksille:

**27.** Miten suuria automääriin kohdistuvia muutoksia on sopimuskauden aikana mahdollista tehdä (%-osuutena arkipäivien automääristä koko sopimuskauden aikana)?

- ei mahdollista tehdä muutoksia
- alle 5 %
- 5-10 %
- 11-20 %
- yli 20 %
- muu määritelmä muutoksille:

**28.** Kuinka useasti korvaustasoa tarkistetaan linja-autoliikenteen kustannusindeksin mukaisesti?

- useammin kuin 4 kertaa vuodessa
- 4 kertaa vuodessa
- 2 kertaa vuodessa
- kerran vuodessa
- harvemmin kuin kerran vuodessa
- muulla tavoin, miten:

## Kysely toimivaltaisille viranomaisille

**29.** Kuinka lippu- ja maksujärjestelmä toteutetaan kilpailutetussa liikenteessä? (voit valita useamman vaihtoehdon)

- liikenteenharjoittaja tai tämän valtuuttama taho toteuttaa lippu- ja maksujärjestelmän
- tilaaja toteuttaa oman lippu- ja maksujärjestelmänsä
- liikenteessä on tarkoitus siirtyä Waltti-järjestelmään, siirtymisvuosi:

**30.** Miten maksujärjestelmiä tulisi kehittää, jotta joukkoliikenteen toimivuus ja asiakaspalvelu paranisivat?

- Valtakunnallinen Waltti-kortti parantaa tilannetta riittävästi.
- Muulla tavoin, miten?

**31.** Missä määrin markkinaehtoinen liikenne täydentää toimivalta-alueellanne kilpailuttamalla hankittua joukkoliikennettä 1.7.2014 alkaen? Markkinaehtoista liikennettä on odotuksiin nähden

- vähemmän kuin on ennakoitu
- ennakoidusti
- enemmän kuin on ennakoitu

**32.** Muodostavatko markkinaehtoinen liikenne ja kilpailuttamalla hankittu liikenne mielestänne yhtenäisen kokonaisuuden?

- Kyllä
- Ei, koska markkinaehtoisen liikenteen määrä voi muuttua nopeasti
- Ei, koska lippujärjestelmä ei ole yhtenäinen
- Muita huomioita:

**33.** Miten koette toimivalta-alueellanne käytyjen tarjouskilpailujen kokonaisuutena onnistuneen?

**34.** Muita kommentteja ja huomioita (esim. erilaiset yllätykset):

## Liikenteenharjoittajille suunnattu kyselytutkimus



Kysely liikenteenharjoittajille



### Taustaa

Linja-autoliikenteessä on käynnissä merkittävin muutos vuosikymmeniin. EU:n palvelusopimusasetuksen ja kansallisen joukkoliikennelain mukaisesti liikenne on kilpailutettava, kun joukkoliikennettä tuetaan julkisesti. Kun julkista tukea ei myönnetä, liikennöitsijät voivat hakea vapaasti reittiliikennelupia markkinaehtoiseen liikenteeseen.

Kysely koskee liikennettä, joka on 30.6.2014 asti liikennöity pääosin siirtymäajan liikennöintisopimuksin ja joka on nyt ensi kertaa kilpailutettu. Kyselyn vastaamiseen kuluu aikaa noin 5 - 20 minuuttia. Vastausaikaan vaikuttaa eniten se, kuinka usean kaupunkiseudun ja ELY:n tarjouskilpailuihin yrityksenne on osallistunut. Tarjouskilpailut ovat olleet erilaisia eri seuduilla, minkä vuoksi eri seutujen tarjouskilpailuja pyydetään arvioimaan erikseen.

Tällä kyselyllä selvitetään keskeisiä seikkoja tarjouskilpailujen onnistumisen taustatekijöistä. Työn myöhemmässä vaiheessa konsultti tekee haastatteluja valikoiduille liikennöitsijöille siten, että mukana on erikokoisia liikennöitsijöitä sekä tarjouskilpailuun osallistuneita että osallistumatta jättäneitä liikennöitsijöistä.

Kyselytutkimuksen tulokset raportoidaan siten, että yksittäisten liikenteenharjoittajien vastauksia ei esitetä.

Tutkimushankkeen ovat käynnistäneet Liikennevirasto, HSL sekä Hämeenlinnan, Joensuun, Jyväskylän, Kouvolan, Kuopion, Lahden, Lappeenrannan, Oulun, Tampereen ja Turun kaupungit. Tutkimuksen laatii Liikenneviraston toimeksiannoista WSP Finland Oy ja alikonsultteina toimivat NJ Consulting, HMW Service Economy ja PLL-Palvelu Oy.

Lisätietoja kyselystä antavat:

Simo Airaksinen, WSP Finland Oy, simo.airaksinen@wspgroup.fi, puh. 041 523 8525 ja  
Antti Kataja, WSP Finland Oy, antti.kataja@wspgroup.fi, puh. 040 648 7148

kyselyyn

Seuraava -->

## Liikenteenharjoittajille suunnattu kyselytutkimus



## Kysely liikenteenharjoittajille



## 1. Vastaajan tiedot

yritys

vastaajan nimi

yrityksen koko (linja-autoa)  
(tieto pakollinen,  
käytetään vastausten luokitteluun)  
\*

yrityksen koko (työntekijää)

## 2. Suuntaa-antava arvio yrityksenne liikevaihdon prosentuaalisesta jakautumisesta liikennemuodoittain vuonna 2013

(liikennemuotojen jaottelu perustuu Tilastokeskuksen linja-autoliikenteen kustannusindeksin mukaiseen jaotteluun)

Kaupunkiliikenne (keskisuurten kaupunkien, pääosin siirtymäajan liikennöintisopimusten mukainen liikenne)\_\_\_%

Sopimusliikenne (HSL, Tampere ja Turku)\_\_\_%

Pikavuoroliikenne\_\_\_%

Vakiovuoroliikenne (pienemmät paikkakunnat sekä kaupunkiseuduilla kuntarajan ylittävä liikenne)\_\_\_%

Tilausajoliikenne\_\_\_%

Muut toimialat kuin linja-autoliikenne\_\_\_%

Summa on yhtä kuin  
0

## 3. Onko yrityksesi (itse lisätty lajittelukysymys)

- suuri yritys
- keskisuuri yritys
- pieni yritys

[<-- Edellinen](#) [Seuraava -->](#)

# Liikenteenharjoittajille suunnattu kyselytutkimus



Kysely liikenteenharjoittajille



Yleisiä kysymyksiä kilpailutuksista

#### 4. Minkä tyyppisiä tarjouskilpailun eri tekijöiden pitäisi olla yrityksenne kannalta?

Sopiva kilpailukohteen koko:  
(tarvittaessa voi valita useamman vaihtoehdon)

- 1 - 2 autoa
- 3 - 8 autoa
- 9 - 16 autoa
- 17 - 25 autoa
- yli 25 autoa
- Jos valitsit useamman vaihtoehdon, lyhyt tarkennus yrityksellenne parhaiten sopivasta kilpailukohteen kokorakenteesta

#### 5. Sopimuksen kesto yrityksenne kannalta:

- 1 vuotta
- 2 - 4 vuotta
- 5 - 6 vuotta
- 7 - 9 vuotta
- 10 vuotta

#### 6. Mielestänne kohtuullinen liikenteen muutosten määrä sopimuskauden aikana (linjakilometrien määrän muutos koko sopimuskauden aikana):

- ei lainkaan muutoksia
- 1 - 5 %
- 6 - 10 %
- 11 - 20 %
- 21 - 30 %

#### 7. Paras liikenteen kilpailuttamismalli yrityksenne kannalta:

- bruttomalli** (Tilaaaja ostaa liikenteenharjoittajalta liikennekokonaisuuden ajamisen tietyllä aikataululla ja laatutasolla hankintalain mukaisesti. Tilaaaja suunnittelee liikenteen ja kantaa lipputuloriskin)
- reittikohtainen käyttöoikeussopimus** (Liikenteenharjoittajalle myönnetään yksinoikeus tietyn reitin liikenteeseen. Hankinnassa noudatetaan joukkoliikennelakia. Liikenteenharjoittaja kantaa lipputuloriskin. Pääsääntöisesti tilaaaja suunnittelee liikenteen.)
- alueellinen käyttöoikeussopimus** (Liikenteenharjoittajalle myönnetään yksinoikeus tietyn maantieteellisen alueen liikenteeseen. Hankinnassa noudatetaan joukkoliikennelakia. Liikenteenharjoittaja kantaa lipputuloriskin ja suunnittelee liikenteen tilaajan antamien liikenteen tarjontaan liittyvien minimivaatimusten perusteella.)
- alueellinen kysyntäkannustemalli** = kannusteurakkamalli, jossa tilaaja määrittelee palvelutason ja liikennöitsijä suunnittelee aikataulut (sopimuskauden alkaessa maksetaan kiinteää korvausta ja esim. vuoden kuluttua 70 % kiinteää ja 30 % matkustajamäärien kehitykseen perustuvaa korvausta). Hankinnassa noudatetaan sitä lakia, jonka mukaisesti suurin osa lipputulon mukaisesta korvauksesta maksetaan.
- reittipohjainen kysyntäkannustemalli** = kannusteurakkamalli, jossa tilaaja suunnittelee linjaston ja liikennöitsijä suunnittelee aikataulut (sopimuskauden alkaessa maksetaan kiinteää korvausta ja esim. vuoden kuluttua 70 % kiinteää ja 30 % matkustajamäärien kehitykseen perustuvaa korvausta) Hankinnassa noudatetaan sitä lakia, jonka mukaisesti suurin osa lipputulon mukaisesta korvauksesta maksetaan.
- muu tapa**, minkälainen?

## Liikenteenharjoittajille suunnattu kyselytutkimus

**8. Paras liikenteen kilpailuttamismalli yrityksenne kannalta, jos tilaaja on päättänyt ottaa viranomaisten lippu- ja maksujärjestelmän (Waltti) käyttöön?**

- bruttomalli
- reittikohtainen käyttöoikeussopimus
- alueellinen käyttöoikeussopimus
- alueellinen kysyntäkannustemalli
- reittipohjainen kysyntäkannustemalli
- muu tapa, minkälainen?

muita kommentteja lippu- ja maksujärjestelmän vaikutuksesta tarjouskilpailuihin

**9. Minkälainen liikenteen rakenne lisää yrityksenne kiinnostusta osallistua tarjouskilpailuun?**

- kohteessa on vain yksittäisiä lähtöjä (esim. 1-2 linjatuntia/auto/pv)
- liikenteestä suuri osa on ruuhkaliikennettä ja jonkin verran kokopäiväliikennettä (esim. keskimäärin 5-6 linjatuntia/auto/pv)
- kohteen liikenteestä puolet on ruuhka-autoja ja puolet kokopäiväautoja (esim. keskimäärin 10-12 linjatuntia/auto/pv)
- kohteessa on paljon kokopäiväliikennettä ja vähän ruuhkaliikennettä (esim. keskimäärin 13-15 linjatuntia/auto/pv)
- kohteessa on vain kokopäiväliikennettä (keskimäärin yli 15 linjatuntia/auto/pv)
- muun tyyppinen liikenne, minkälainen?

**10. Mitä varikkotoimintoja yrityksenne haluaisi tilaajan tarjoavan?**

- Ei mitään. Liikenteenharjoittaja järjestää itse varikon.
- Tilaaja tarjoaa varikolle sopivan tontin, jota liikenteenharjoittaja voi halutessaan vuokrata.
- Tilaaja tarjoaa sopivan varikkokentän, jota liikenteenharjoittaja voi halutessaan vuokrata. (ei tarvetta maarakentamiseen)
- Tilaaja tarjoaa sopivan kentän, jonka yhteydessä on pieni toimistorakennus ja joita liikenteenharjoittaja voi halutessaan vuokrata.
- Tilaaja velvoittaa liikenteenharjoittajaa vuokraamaan tarjoamansa varikon.

**11. Minkälainen kilpailutusten jaksottaminen suurilla kaupunkiseuduilla ja pienempien vierekkäisten kaupunkien tai ympäröivien seutujen kohdalla tukisi yrityksenne osallistumista tarjouskilpailuihin?**

- Kilpailutetaan mahdollisimman isoja kokonaisuuksia, ei välttämättä joka vuosi.
- Kohteita tulee jakaa siten, että joka vuosi kilpailutetaan jotain.
- Kohteita tulee jakaa siten, että kilpailutettavaa on kahdesti vuodessa.

**12. Miten odotatte kilpailutusten vaikuttavan yrityksenne taloudelliseen tilanteeseen seuraavan kolmen vuoden aikana? (tämä kysymys vain tarjouskilpailuissa liikennettä voittaneille liikenteenharjoittajille)**

- Yrityksen kannattavuus paranee huomattavasti tarjouskilpailujen myötä
- Yrityksen kannattavuus paranee tarjouskilpailujen myötä
- Tarjouskilpailuilla ei ole vaikutusta yrityksen kannattavuuteen
- Tarjouskilpailussa voitettu liikenne heikentää yrityksen kannattavuutta nykyiseen nähden
- Tarjouskilpailussa voitettu liikenne heikentää yrityksen kannattavuutta huomattavasti nykyiseen nähden

[<-- Edellinen](#)

[Seuraava -->](#)



## Liikenteenharjoittajille suunnattu kyselytutkimus

Seuraavat kaupunki- / ELY-kohtaiset kysymykset esitettiin kaikista tutkittavista 11 kaupunkiseudusta ja 3 ELY-keskuksesta. Lisäksi esitettiin kysymykset alueista ”muut kaupunkiseudut” ja ”muut ELY-keskukset”. Liikenteenharjoittajat vastasivat vain sen alueen kysymyksiin, joiden tarjouskilpailuun olivat osallistuneet tai harkinneet osallistumista tai jos yrityksellä oli aiemmin ollut alueella liikennettä.



Kysely liikenteenharjoittajille



Yrityksen osallistuminen siirtymäajan sopimusten jälkeisiin tarjouskilpailuihin vuosien 2013 - 2014 aikana

**13.** Valitse seuraava kaupunkiseutu, jos yrityksenne on osallistunut tai harkinnut osallistumista alueen tarjouskilpailuun, tai jos yrityksellänne on aiemmin ollut alueella liikennettä.

Hämeenlinna

<-- Edellinen

Seuraava -->

## Liikenteenharjoittajille suunnattu kyselytutkimus



Kysely liikenteenharjoittajille



## Hämeenlinna

Kysymyksiä Hämeenlinnan siirtymäajan liikennettä korvaavan liikenteen kilpailuttamisesta

**29. Millä tavalla yrityksenne on osallistunut / ollut kiinnostunut Hämeenlinnan tarjouskilpailusta?**

- Osallistuimme tarjouskilpailuun ja voitimme liikennettä  
 Osallistuimme tarjouskilpailuun, mutta emme saaneet liikennettä  
 Harkitsimme osallistumista, mutta emme jättäneet tarjousta  
 Emme osallistuneet, mutta yrityksellä on aiemmin ollut alueella liikennettä

**30. Mitkä asiat vaikuttivat yrityksenne osallistumiseen tarjouskilpailuun Hämeenlinnassa? (jos asialla oli vaikutusta, lyhyt kuvaus, miten vaikutti osallistumiseen)**

	ei vaikuttanut lainkaan	ei vaikuttanut merkittävästi	vaikuttanut osaltaan päätökseen	vaikuttanut päätökseen ratkaisevasti
Yrityksellä on ollut / ei ole ollut alueella liikennettä ennestään	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Kilpailukohteen koko	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Sopimusmalli (bruttomalli, käyttöoikeussopimus, kannusteurakka...)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Sopimuksen kesto	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Sopimusehdot - liikenteen määrän muutokset sopimuskauden aikana	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Sopimusehdot - kustannusindeksin tarkistaminen	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Vaatimukset lippu- ja maksujärjestelmästä	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Yrityksen varikkotilanne/mahdollisuudet varikkoon liikennöntialueella	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

**31. Jos seuraavilla asioilla oli vaikutusta tarjouskilpailuun osallistumiseenne, kirjoita lyhyt kuvaus, miten nämä asiat vaikuttivat**

Yrityksellä on ollut / ei ole ollut alueella liikennettä ennestään

Kilpailukohteen koko

Sopimusmalli (bruttomalli, käyttöoikeussopimus, kannusteurakka...)

Sopimuksen kesto

Sopimusehdot - liikenteen määrän muutokset sopimuskauden aikana

Sopimusehdot - kustannusindeksin tarkistaminen

Vaatimukset lippu- ja maksujärjestelmästä

Yrityksen varikkotilanne/mahdollisuudet varikkoon liikennöntialueella

&lt;- Edellinen

Seuraava -&gt;

## Liikenteenharjoittajille suunnattu kyselytutkimus



Kysely liikenteenharjoittajille



Lopuksi muutama sanallinen kysymys:

77. Miten koette toimivaltaisten viranomaisten onnistuneen tarjouskilpailujen järjestämisessä?

78. Millä tavalla liikenteenharjoittajien ja toimivaltaisten viranomaisten yhteistyötä hankintamenettelyjen yhteydessä voisi kehittää?  
(esim. kommentointimahdollisuus tai muu yhteistyö liikenteenharjoittajan kanssa tarjouskilpailujen valmistelussa, liikenteen suunnittelussa, palvelutason määrittelyssä yms.)

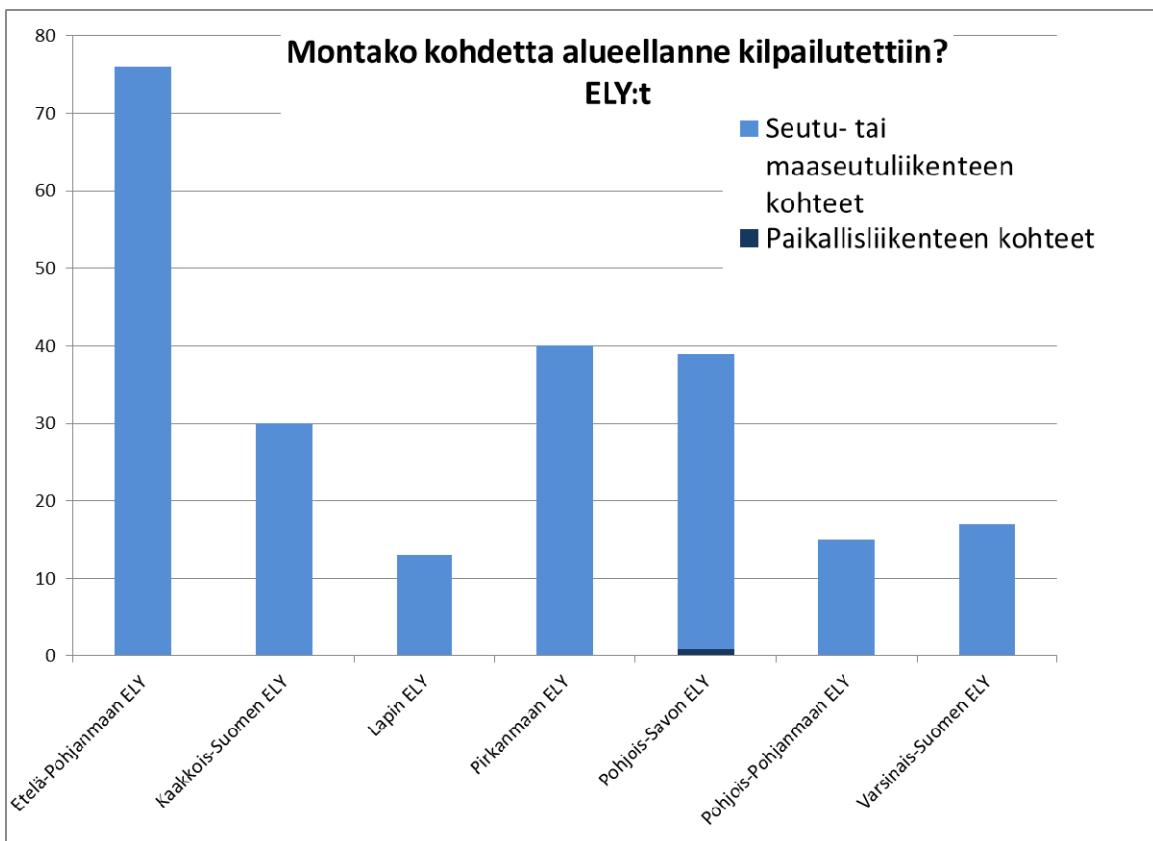
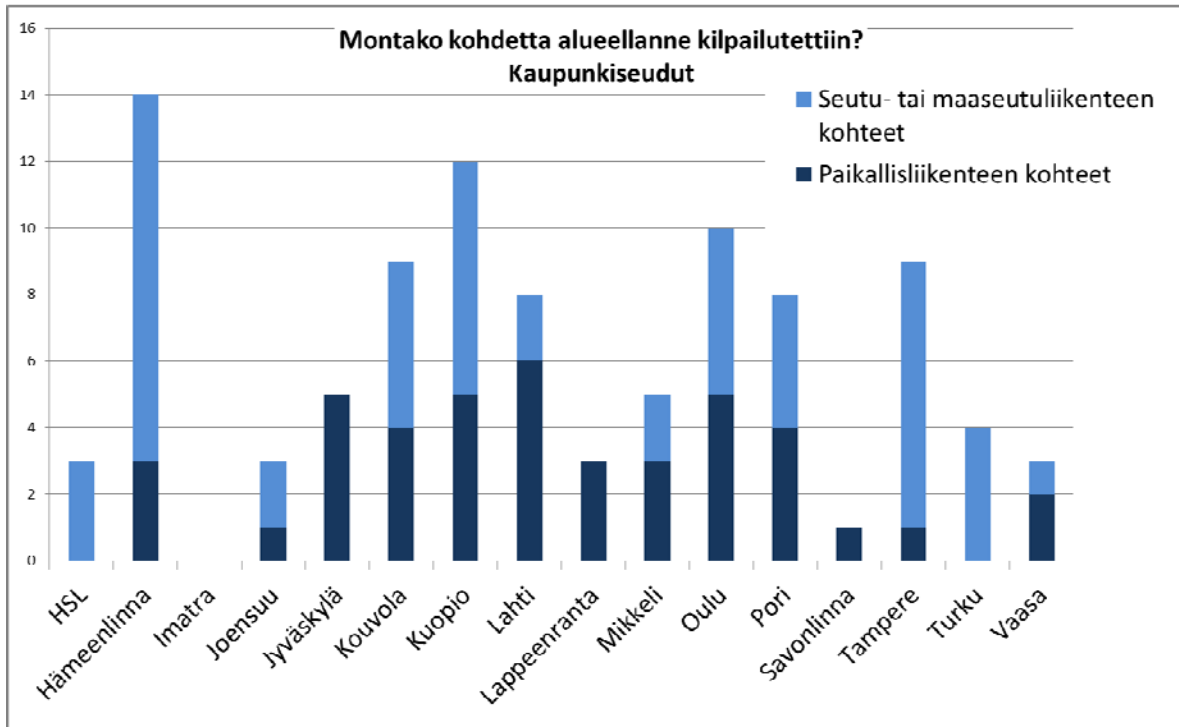
79. Muita kommentteja ja huomioita:  
(esim. onko tarjouskilpailuissa huomioitu harmaa talous ja onko tilaaja pystynyt huolehtimaan siitä, että tarjoaja noudattaa lainsäädäntöä.)

<-- Edellinen

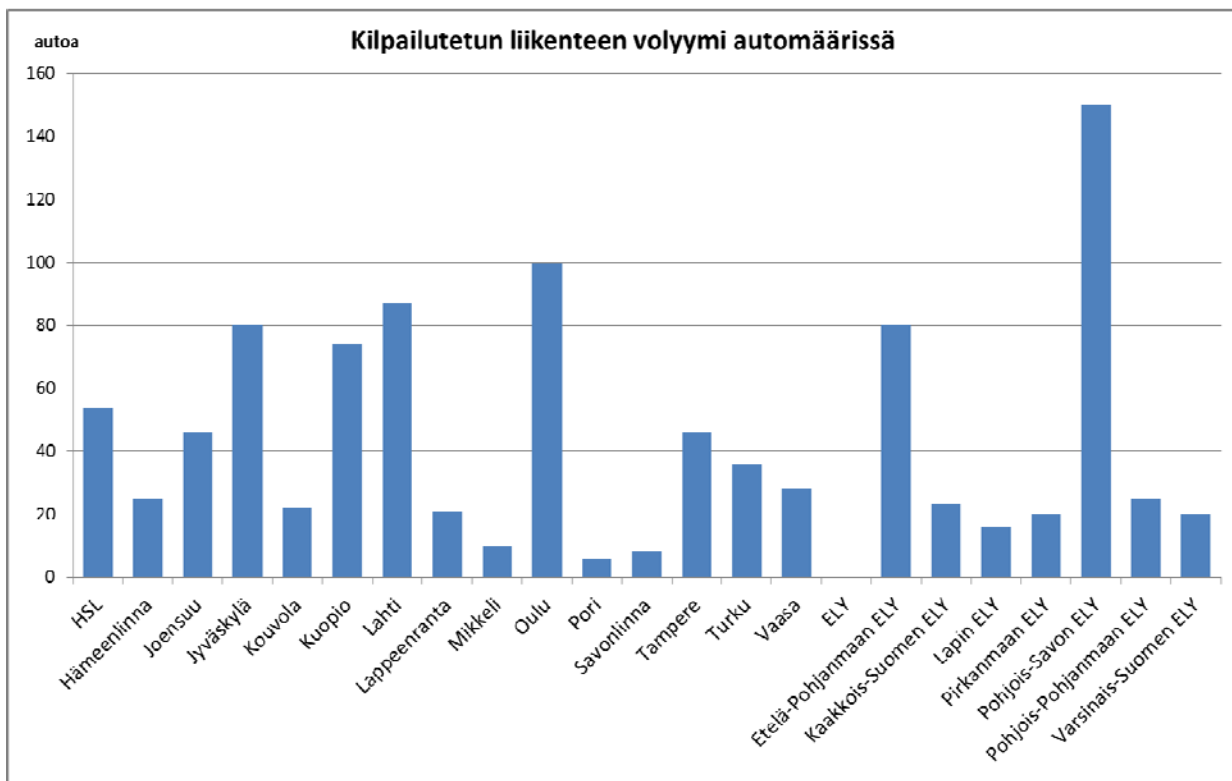
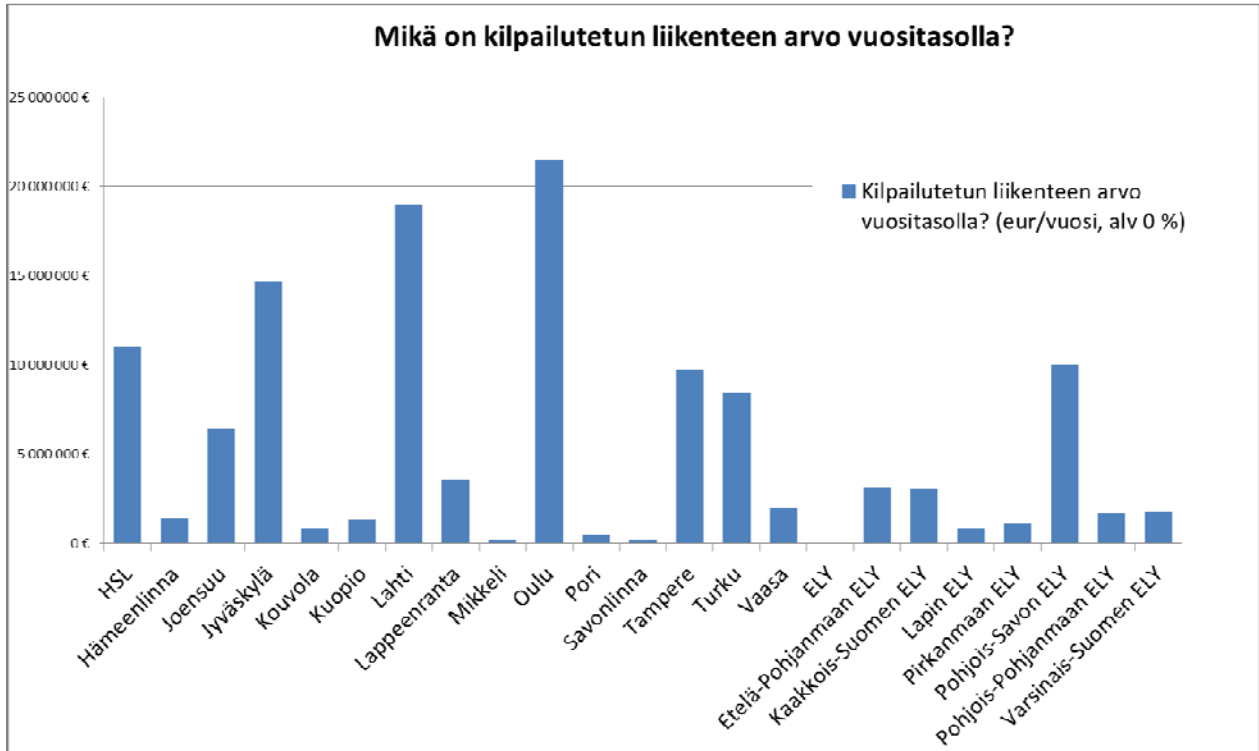
Lähetä



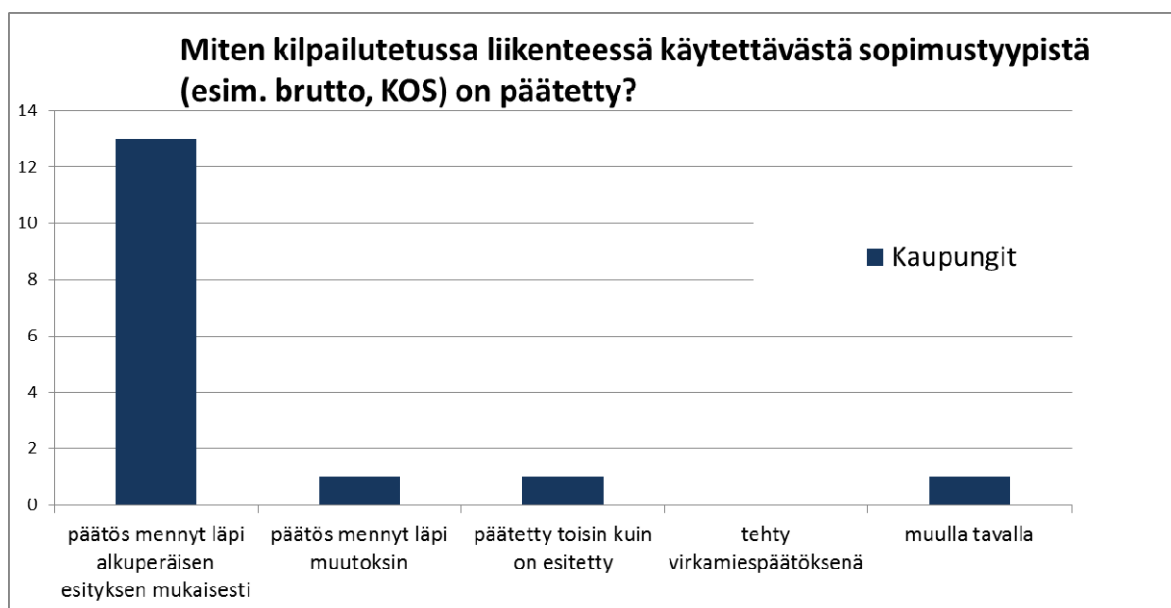
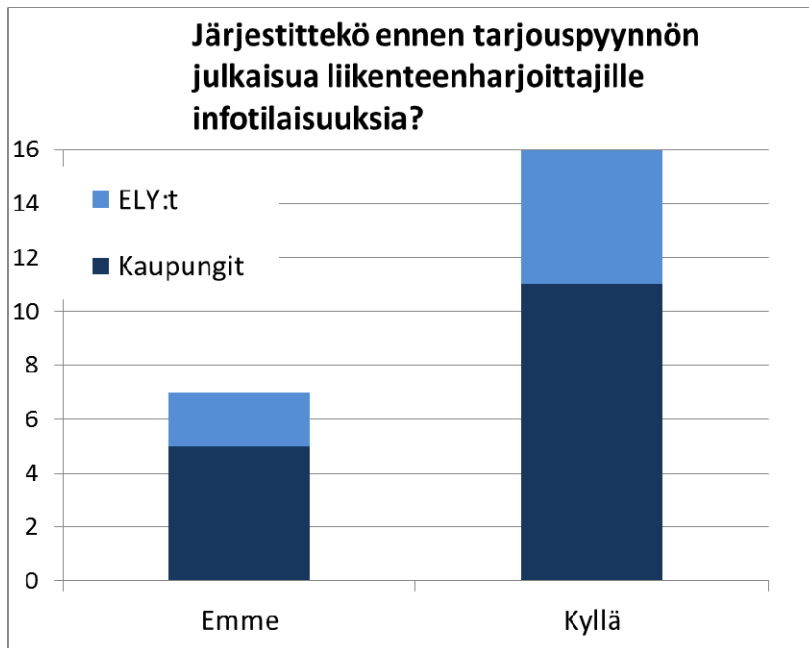
## Kaaviot toimivaltaisille viranomaisille suunnatun kyselytutkimuksen vastauksista, joita ei esitelty raportissa



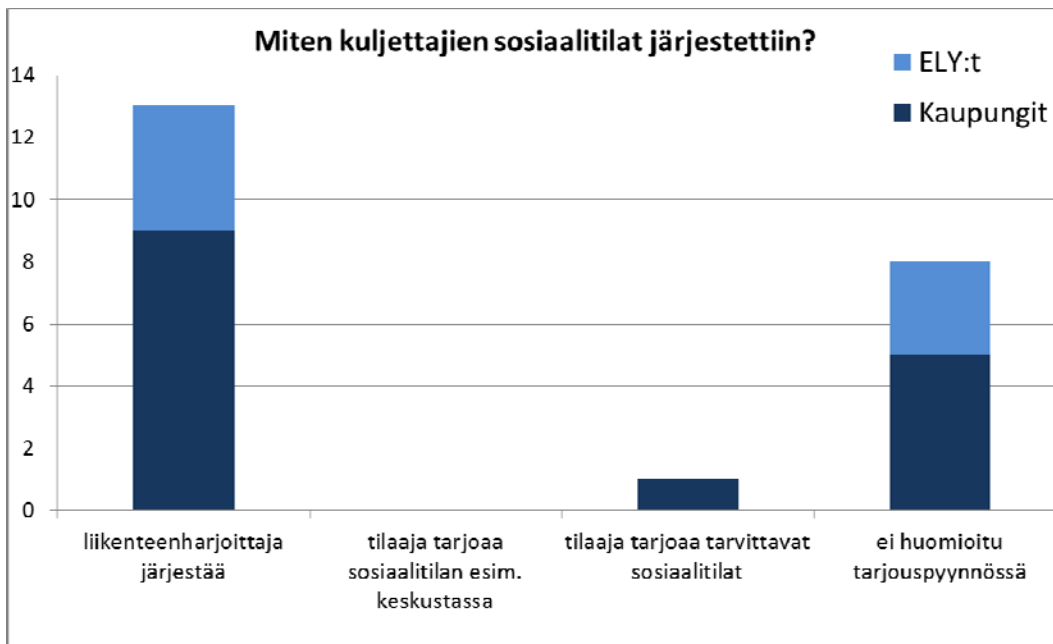
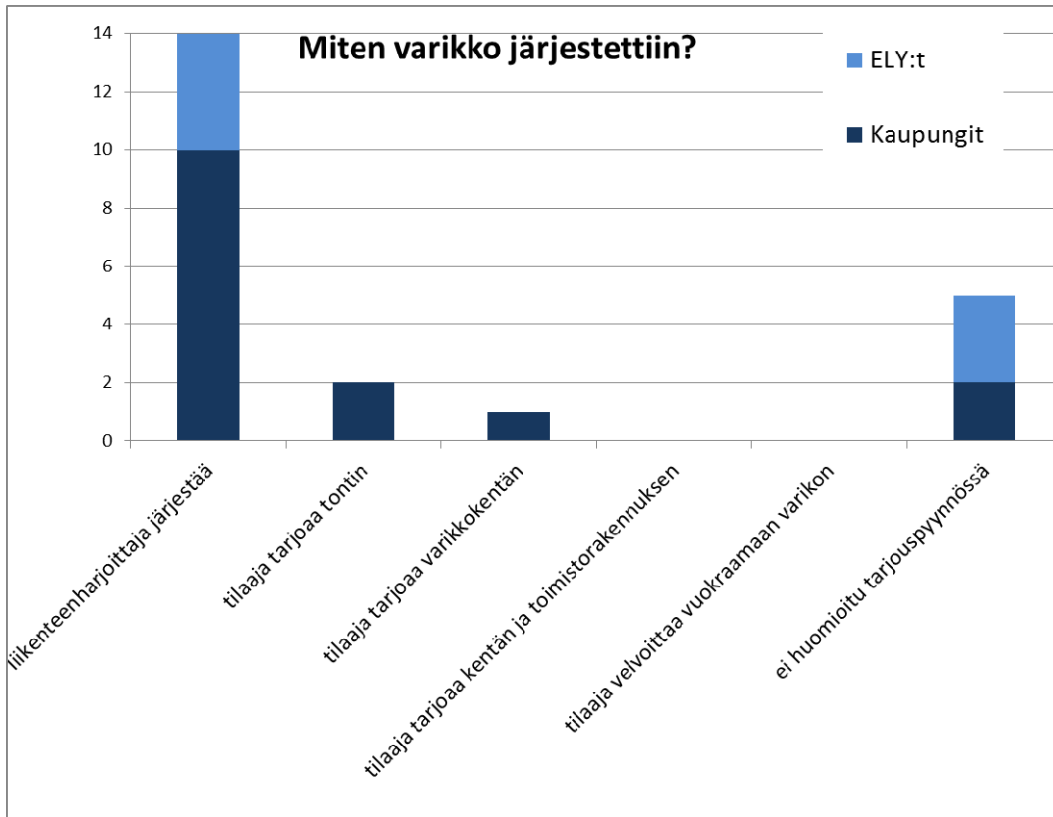
## Kaaviot toimivaltaisille viranomaisille suunnatun kyselytutkimuksen vastauksista, joita ei esitelty raportissa



Kaaviot toimivaltaisille viranomaisille suunnatun kyselytutkimuksen vastauksista, joita ei esitelty raportissa

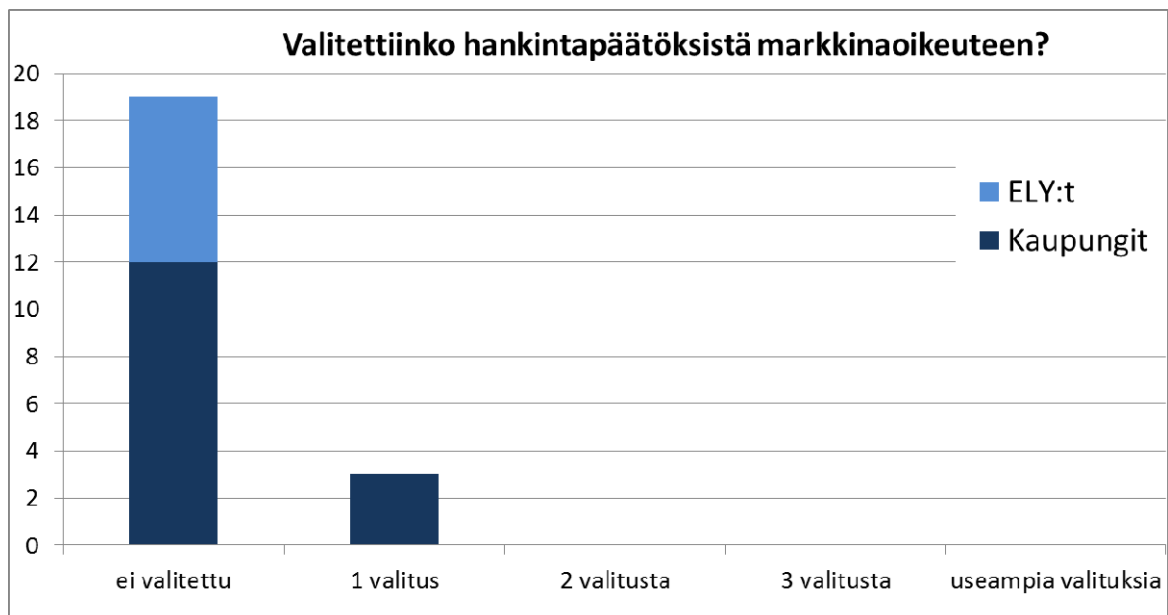
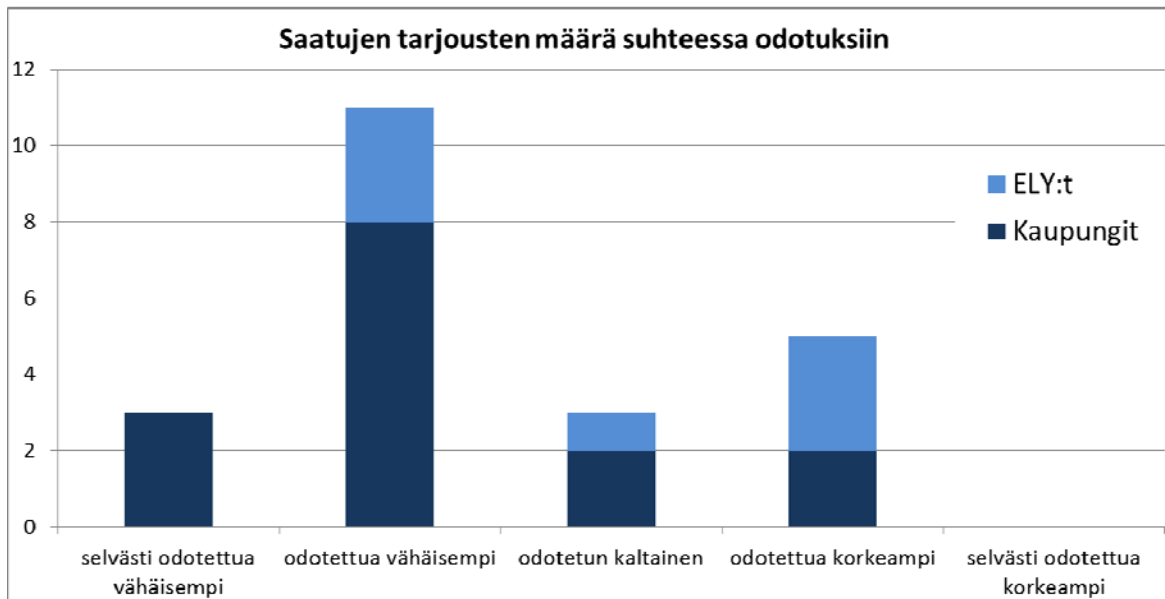


## Kaaviot toimivaltaisille viranomaisille suunnatun kyselytutkimuksen vastauksista, joita ei esitelty raportissa

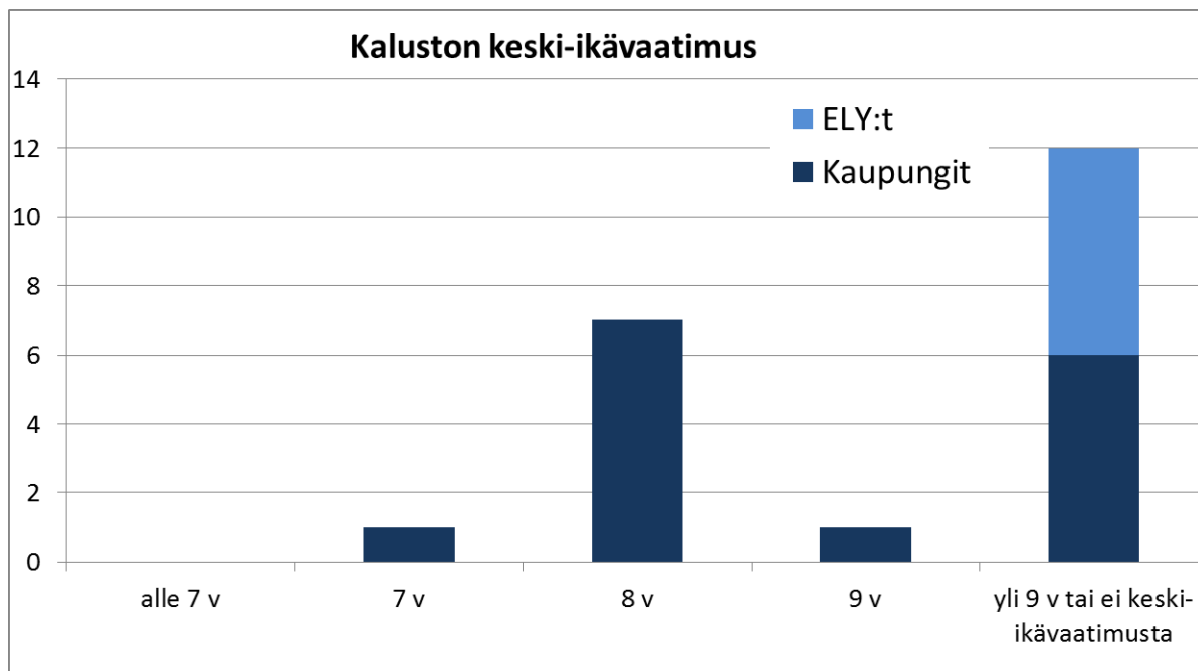
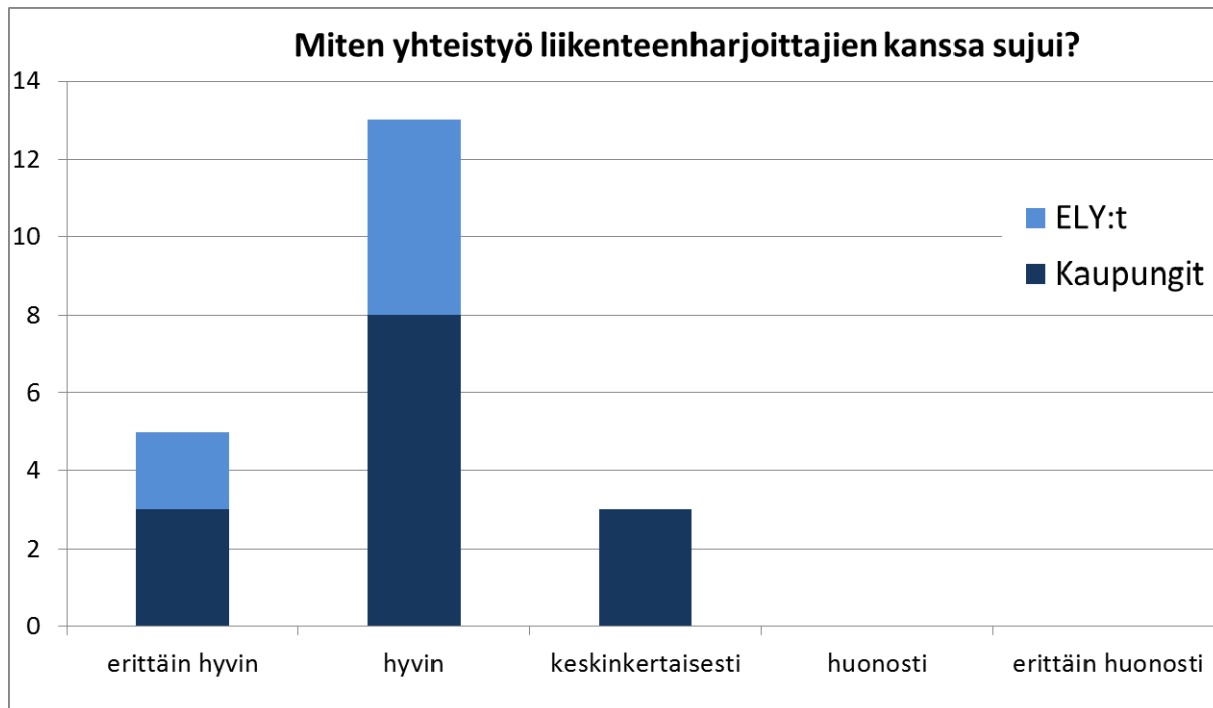




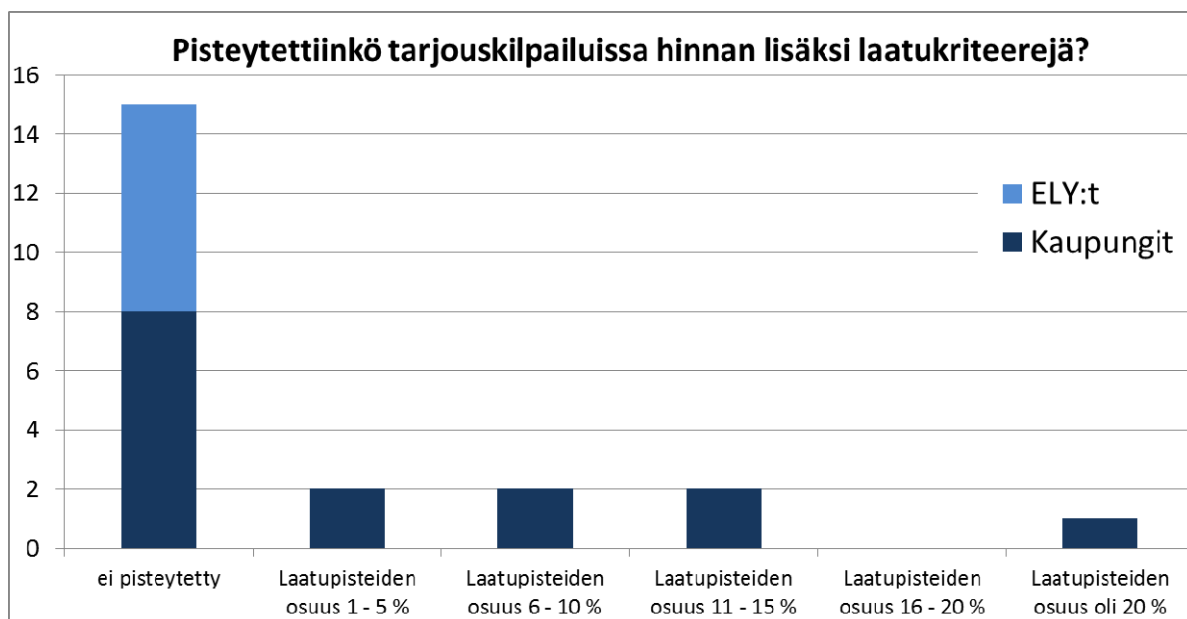
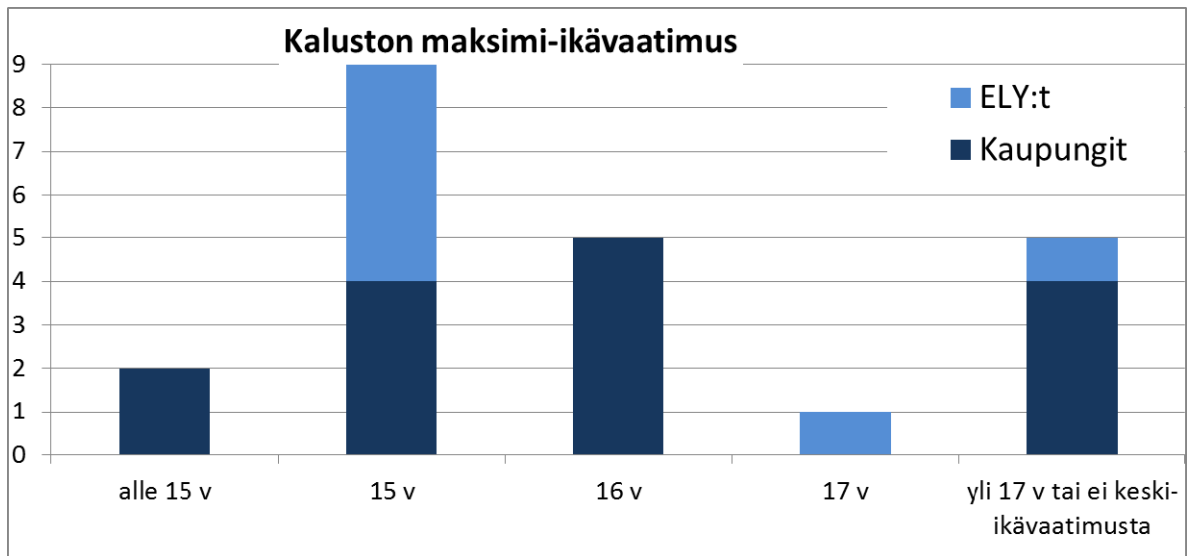
## Kaaviot toimivaltaisille viranomaisille suunnatun kyselytutkimuksen vastauksista, joita ei esitelty raportissa



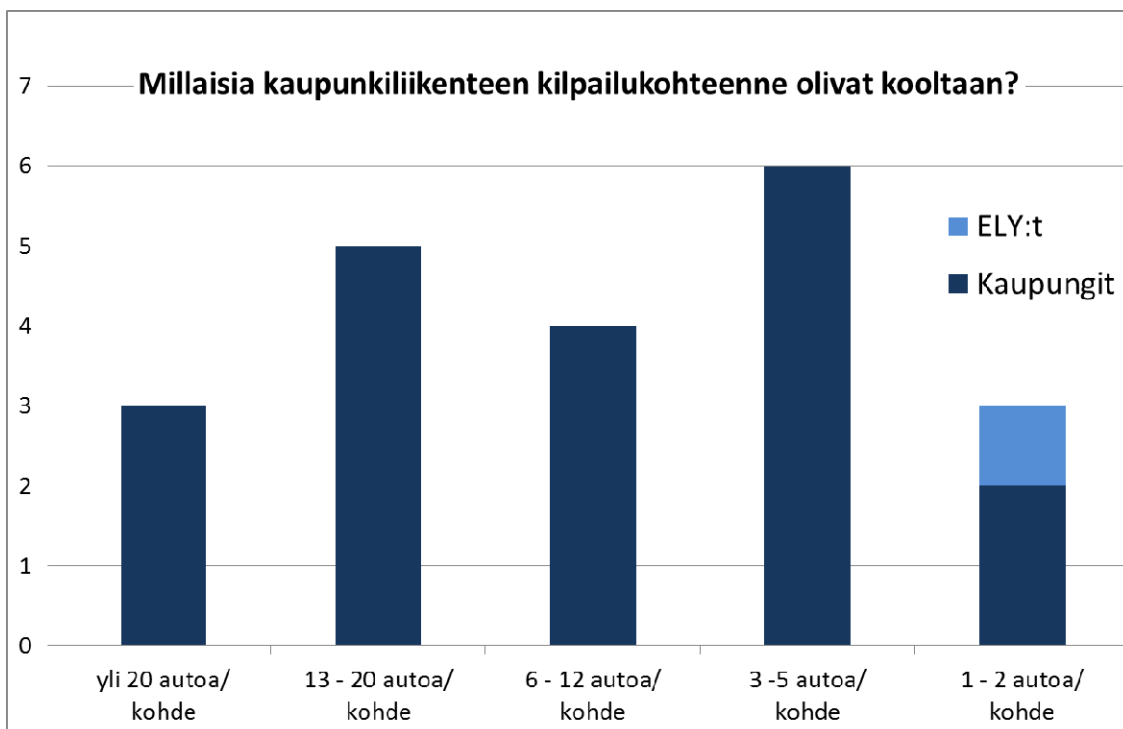
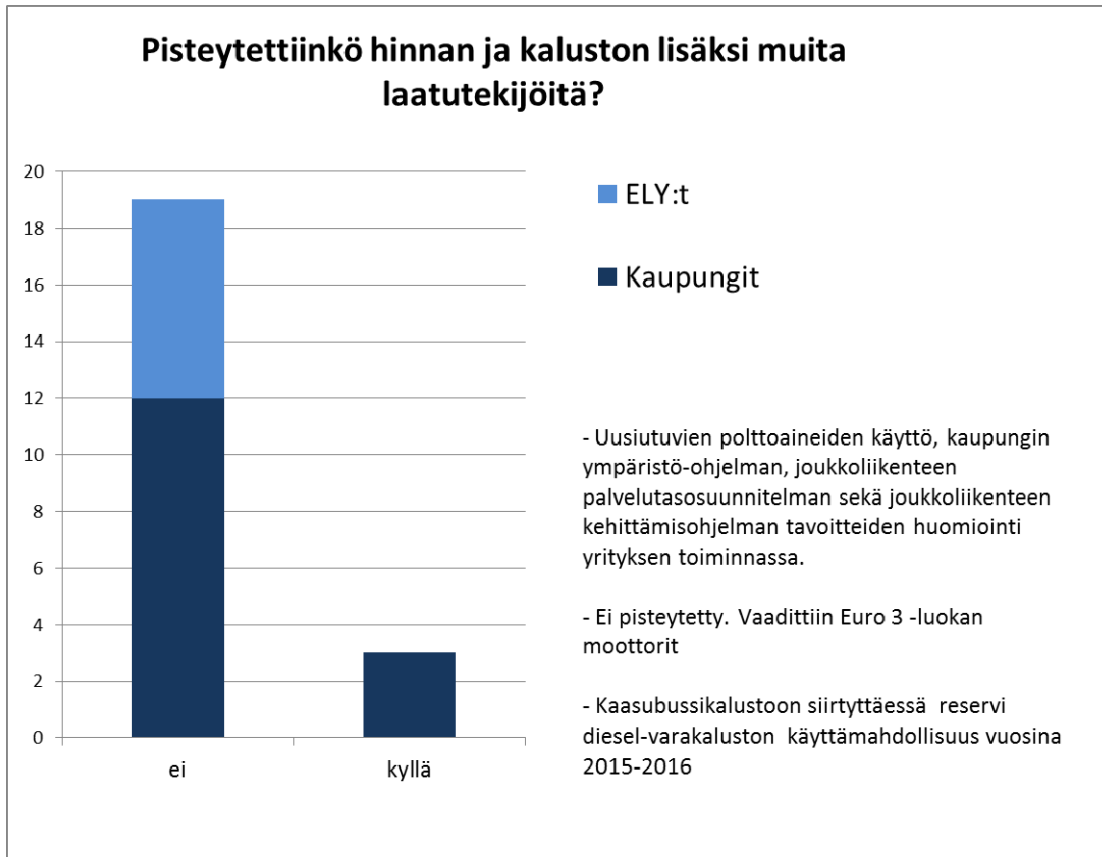
Kaaviot toimivaltaisille viranomaisille suunnatun kyselytutkimuksen vastauksista, joita ei esitelty raportissa



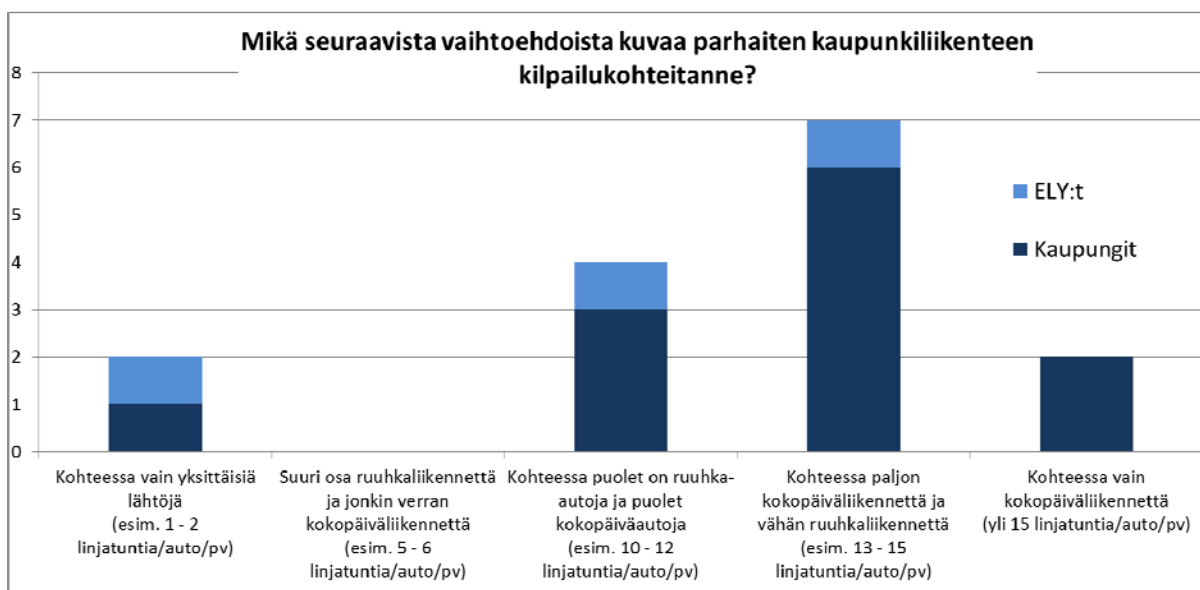
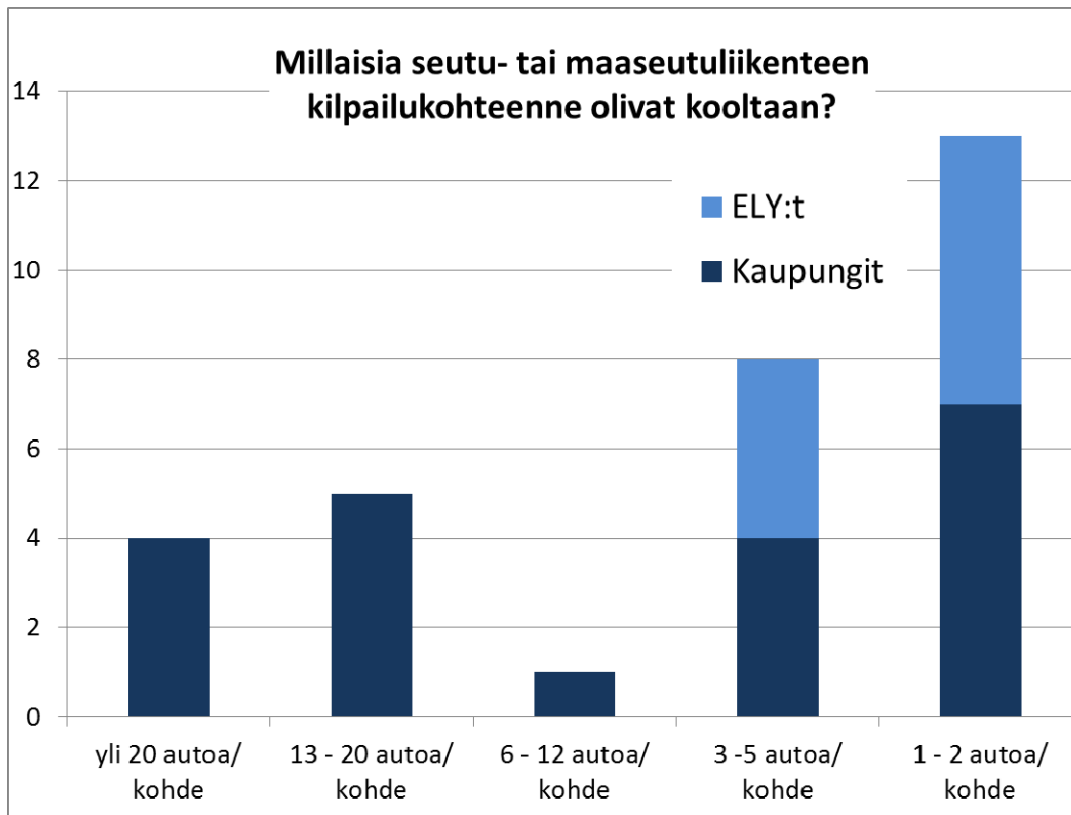
Kaaviot toimivaltaisille viranomaisille suunnatun kyselytutkimuksen vastauksista, joita ei esitelty raportissa



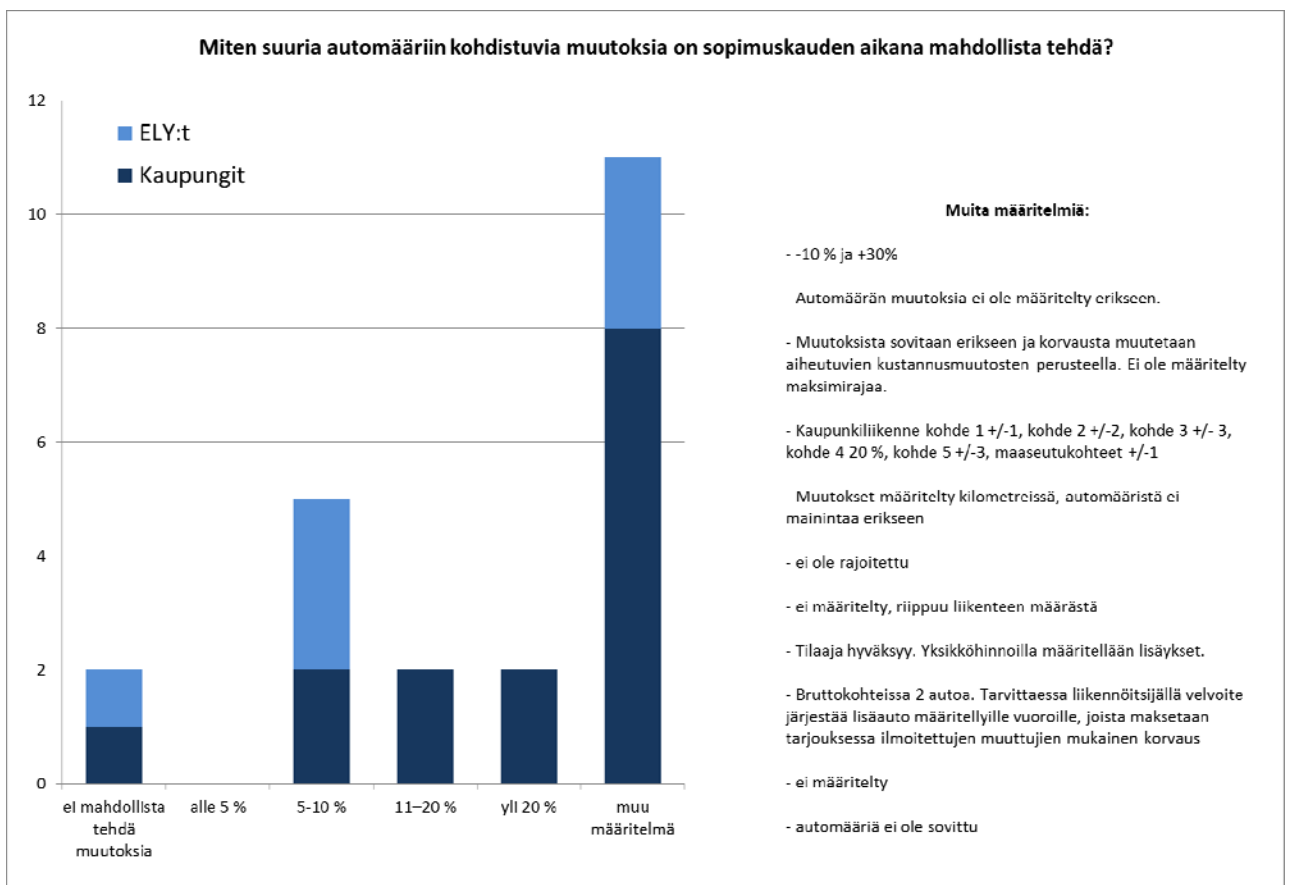
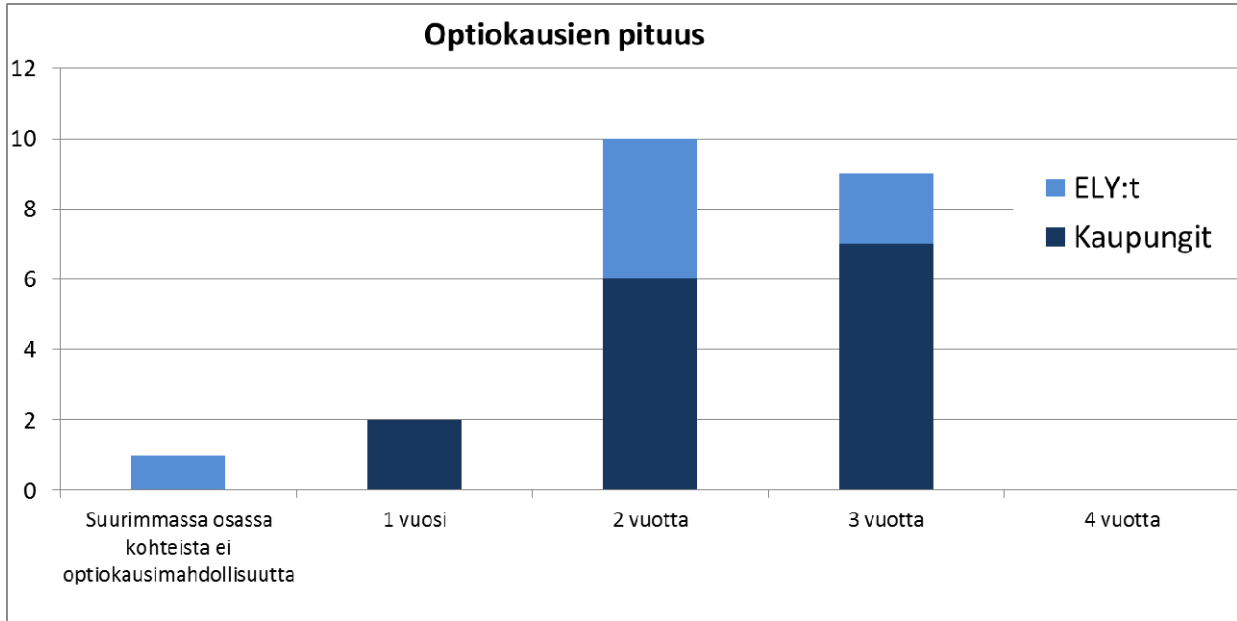
## Kaaviot toimivaltaisille viranomaisille suunnatun kyselytutkimuksen vastauksista, joita ei esitelty raportissa



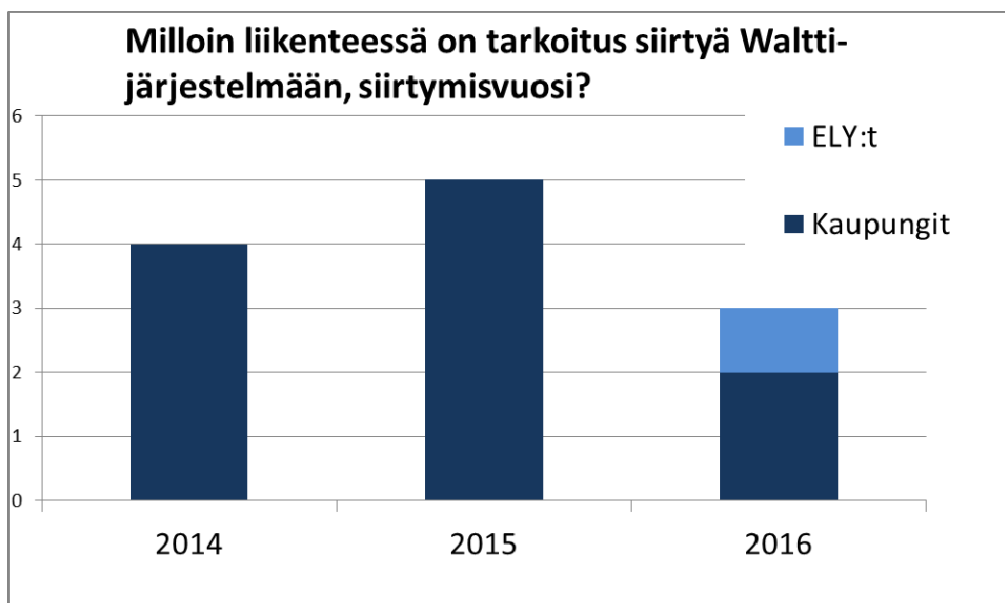
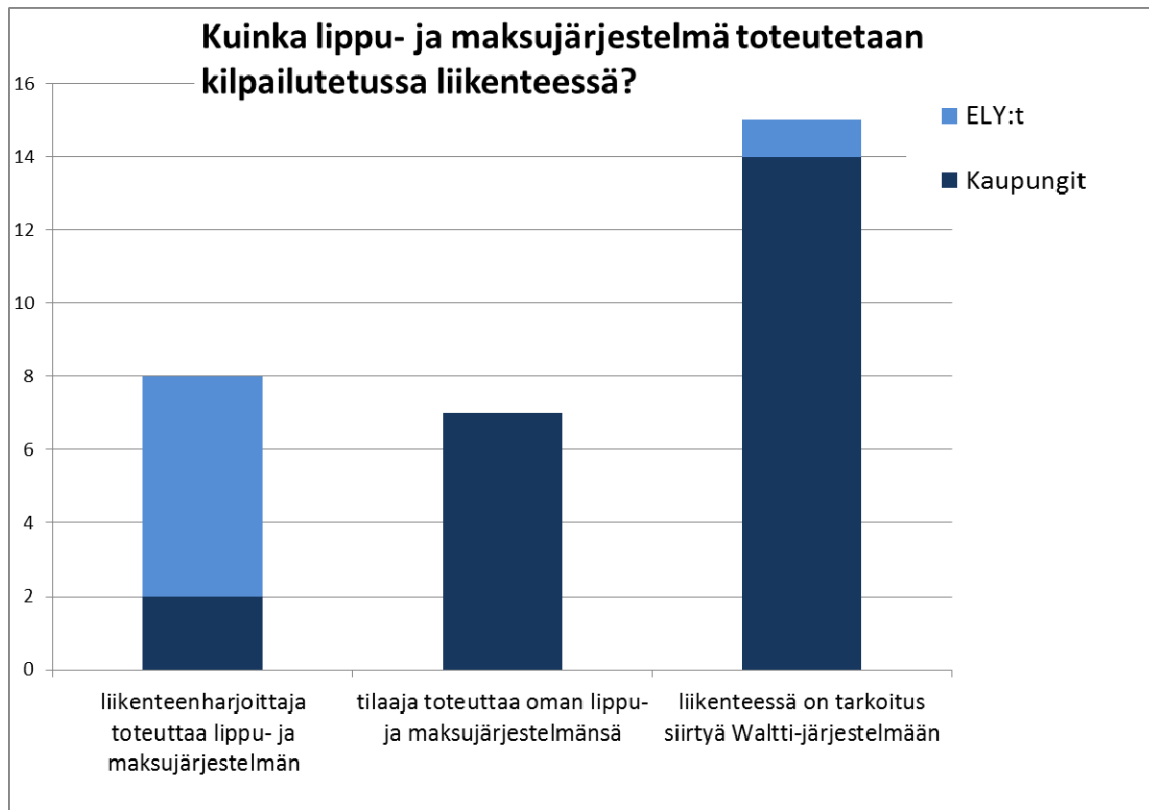
Kaaviot toimivaltaisille viranomaisille suunnatun kyselytutkimuksen vastauksista, joita ei esitelty raportissa



## Kaaviot toimivaltaisille viranomaisille suunnatun kyselytutkimuksen vastauksista, joita ei esitelty raportissa



Kaaviot toimivaltaisille viranomaisille suunnatun kyselytutkimuksen vastauksista, joita ei esitelty raportissa



## Kaaviot toimivaltaisille viranomaisille suunnatun kyselytutkimuksen vastauksista, joita ei esitelty raportissa

