



Euroopa
Komisjon

RIIGIHANKED PRAKTILISI NÄPUNÄITEID

*kõige levinumate vigade vältimiseks Euroopa
struktuuri- ja investeerimisfondidest rahastatavate
projektide puhul*

***Europe Direct on teenistus, mis aitab leida vastused
Euroopa Liitu käsitlevatele küsimustele***

**Tasuta infotelefon: (*)
00 800 6 7 8 9 10 11**

(*) Antav teave on tasuta nagu ka enamik kõnesid (v.a mõne operaatori, hotelli ja telefonikabiini puhul).

European Commission, Directorate-General for Regional and Urban policy
Competence centre Administrative Capacity Building; Solidarity Fund
Pascal Boijmans
Avenue de Beaulieu 1
1160 Brussels
BELGIUM
E-mail: regio-publication@ec.europa.eu
Internet: http://ec.europa.eu/regional_policy/index_en.cfm

Lisateavet Euroopa Liidu kohta saab internetist Euroopa serverist (<http://europa.eu>).

Luxembourg: Euroopa Liidu Väljaannete Talitus, 2015

SBN 978-92-79-51750-1
doi:10.2776/78625

© Euroopa Liit, 2015
Allikale viitamisel on reprodutseerimine lubatud.



Riigihanked

**Praktilisi näpunäiteid kõige levinumate
vigade vältimiseks
Euroopa struktuuri- ja
investeeringufondidest rahastatavate
projektide puhul**

**Praktilisi näpunäiteid
kõige levinumate vigade vältimiseks
Euroopa struktuuri- ja
investeeringufondidest
rahastatavate projektide
riigihangetes**

VASTUTUSE VÄLISTAMINE

Käesolevas dokumendis on esitatud juhised selle kohta, kuidas vältida vigu, mida sageli tehakse Euroopa struktuuri- ja investeerimisfondidest kaasrahastatavate projektide riigihangetes. Dokumendi eesmärk on hõlbustada rakenduskavade elluviimist ja edendada häid tavasid. Dokument ei ole õiguslikult siduv, kuid sellega püütakse anda üldisi soovitusi ja kajastada parimaid tavasid.

Juhendis esitatud mõisted, ideed ja lahendused ei piira siseriiklike õigusaktide kohaldamist ning neid tuleks tõlgendada ja vajadusel kohandada, võttes arvesse siseriiklikku õigusraamistikku.

Juhend ei mõjuta seda, kuidas Euroopa Komisjon võib edaspidi tõlgendada kohaldatavate õigusaktide sätteid.

Sisukord

Sisukord	4
Eessõna	6
Kuidas juhendit kasutada?	7
1. Ettevalmistamine ja planeerimine	10
1.1 Esialgne analüüs	10
1.2 Lepingu haldamine/projektijuhtimine	14
1.3 Põhjendusdokumendi väljatöötamine	16
1.4 Menetluse valimine	16
1.5 Piirmäärad ja teavitamine	20
1.6 Tegevusnõuded pakkumismenetluse algatamiseks	21
2. Väljakuulutamine	26
2.1 ELi teadete avaldamine	26
2.2 Menetlused ja ajakavad	27
2.2.1 Miinimumtähtajad	27
2.2.2 Kiirendatud menetlus	29
2.3 Hankedokumendid	30
2.3.1 Valikukriteeriumide kindlaksmääramine	30
2.3.2 Eelkvalifitseerimise küsimustiku koostamine	31
2.3.3 Pakkumuste hindamise kriteeriumide ja nende kaalutegurite kindlaksmääramine	32
2.3.4 Hinnaplaan	32
2.3.5 Leping	33
2.4 Tehniline kirjeldus ja standardid	34
2.4.1 Tehnilise kirjelduse koostamine	34
2.4.2 Tehnilise kirjelduse koostamisel kasutatavad standardid	35
2.4.3 Sotsiaalsed, eetilised ja keskkonnaalased kriteeriumid	35
2.4.4 Variandid	36
2.5 Hankedokumentide saamine ja pakkumuste esitamine	36
2.6 Kaebused, õiguskaitsevahendid ja vastutus	36
3. Pakkumuste esitamine ja pakkujate valimine	41
3.1 Pakkumuse kohaletoimetamine vastavalt juhistele	41
3.2 Pakkumisjuhiste järgimine	41
3.3 Hankedokumentide turvaline hoidmine	41

3.4 Pakkumuste ametlik avamine.....	42
4. Pakkumuste hindamine	44
4.1 Madalaim hind	44
4.2 Majanduslikult soodsaim pakkumus	44
4.3 Põhjendamatult madala hinnaga pakkumuste käsitlemine	45
4.4 Selgitused	45
4.5 Pakkumisjärgsed läbirääkimised.....	45
4.6 Hindamiskomitee otsus	46
5. Lepingu sõlmimine	49
5.1 Lepingu sõlmimise teade.....	49
5.2 Ooteaeg ja pakkujate teavitamine	49
6. Lepingu täitmine.....	51
6.1 Suhe tarnijaga/töövõtjaga.....	51
6.2 Lepingu muudatused.....	51
6.3 Lepingu lõpetamine.....	51
ABIVAHENDID.....	54
ABIVAHEND NR 1 – PÕHJENDUSDOKUMENT.....	55
ABIVAHEND NR 2 – RISKIDE JA HÄDAOLUKORRA LAHENDAMISE PLAANID.....	57
ABIVAHEND NR 3 – OTSUSTAVAD ETAPID.....	60
ABIVAHEND NR 4 – LÕPPNIMEKIRJA KOOSTAMINE.....	62
ABIVAHEND NR 5 – VALIKUKRITEERIUMIDE KOOSTAMINE JA VALIKUETAPI KAVANDAMINE	64
ABIVAHEND NR 6 – PAKKUMUSTE HINDAMISE KRITEERIUMIDE KOOSTAMINE JA PAKKUMUSTE HINDAMISE ETAPI KAVANDAMINE.....	68
ABIVAHEND NR 7 – TEHNILISE KIRJELDUSE KOOSTAMINE	77
ABIVAHEND NR 8 – LEPINGUTE MUUTMINE.....	84
ABIVAHEND NR 9 – NÕUETELE VASTAVUSE KONTROLLNIMEKIRI	89
ABIVAHEND NR 10 – KASULIKUD LINGID	92
Tänuavaldus.....	94

Eessõna

Riigihanked on avaliku sektori investeeringute oluline aspekt, millega soodustatakse Euroopa majandusarengut ning mis mängib olulist rolli ühtse turu elavdamisel. Riigihanked on tähtsad, sest need moodustavad ligikaudu 19 % ELi SKPst ja on osa meie igapäevaelust. Riigiasutused ostavad oma kodanike jaoks kaupu ja teenuseid ning peavad seda tegema võimalikult tõhusalt. Riigihangete tulemusena avanevad võimalused ka ettevõtjatele ning seega soodustatakse nende kaudu erasektori investeeringuid ning edendatakse majanduskasvu ja luuakse töökohti. Lisaks mängivad riigihanked olulist rolli Euroopa struktuuri- ja investeerimisfondide vahendite rakendamisel.

Hinnangute kohaselt kasutatakse ligikaudu 48 % Euroopa struktuuri- ja investeerimisfondide vahenditest ära riigihangete kaudu. Liikmesriikide projektid, mida kaasrahastatakse ELi fondidest, peavad olema kooskõlas kohaldatavate riigihanke-eeskirjadega, mis tagavad kulutustele vastava tulu ning ausa konkurentsi turul. Samuti on tähtis tagada asjaomaste menetluste läbipaistvus ja usaldusväärsus, et säilitada kodanike usaldus valitsuse vastu.

Kõigil eespool nimetatud põhjustel on riigihanke eeskirjade õige ja järjekindel rakendamine kasulik kõigile – tõhususe ja tulemuslikkuse suurenemine mõjutab nii riikliku kui ka kohaliku tasandi riigiasutusi, ettevõtjaid ning kodanikke. Eeskirjade järgimine aitab saada suurimat võimalikku kasu avaliku sektori investeeringutest ja ELi vahendite kasutamisest. Siiski näitavad andmed, et märkimisväärne osa kõigist ELi rahaliste vahendite kasutamisel tehtud vigadest tuleneb ELi riigihanke eeskirjade ebaõigest rakendamisest.

Käesoleva dokumendi eesmärk on anda suuniseid avaliku sektori ametnikele, kes on seotud Euroopa struktuuri- ja investeerimisfondide vahendite haldamisega, et aidata neil riigihangete korraldamisel vältida sagedasi vigu ja juhendada parimatest tavadest. Kuigi dokumendis ei esitata ELi direktiivide õiguslikku tõlgendust, on see kasulik vahend hangete praktilise haldamisega tegelejate juhendamiseks valdkondades, kus kõige sagedamini vigu tehakse ning vigade vältimist ja konkreetsete olukordadega toimetulekut käsitlevate praktiliste näpunäidete andmiseks. Käesolevas dokumendis on samuti loetletud rida häid tavasid, toodud tõsielulisi näiteid ning esitatud selgitusi konkreetsete küsimuste, juhtumiuuringute ja vormide kohta. Käesoleva juhendi kasutamise hõlbustamiseks on dokumendile lisatud teated ja interaktiivsed elemendid koos linkidega asjaomastele seadusandlikele tekstidele ja muudele kasulikele dokumentidele.

Käesolevad suunised on osa komisjoni prioriteetsest meetmest, mille eesmärk on aidata liikmesriikidel tugevdada oma haldussuutlikkust ELi rahaliste vahendite investeerimise ja haldamise kvaliteedi parandamise kaudu. Suunised on koostatud komisjoni talituste ühiste jõupingutuste tulemusena, mis hõlmasid konsultatsioone Euroopa Investeerimispingaga. Soovime tänada kõiki, kes osalesid dokumendi koostamisel.

Loodame, et käesolevad suunised on kasulik abivahend.

Corina Crețu, volinik Regionaalpoliitika



Elżbieta Bieńkowska, volinik Siseturg, tööstus, ettevõtlus ja VKEd



Kuidas juhendit kasutada?

Kellele on juhend ette nähtud?

Juhend on kavandatud eeskätt avaliku sektori hankijate hangetega tegelevatele ametnikele, kes on vastutavad ehitustööde, asjade või teenuste nõuetele vastava, tõhusa, majanduslikult tulusa ostmise eest. Ka korraldusasutuste jaoks võib juhend ELi toetuse saajate korraldatavate riigihangete kontrollimisel kasulikuks osutada, eriti [abivahendis nr 9](#) esitatud kontrollnimekirja.

Juhenddokumendi ülesehitus

Dokument on jagatud kaheks osaks:

- **juhend**, mis hõlmab riigihankeprotsessi kuut etappi alates planeerimisest kuni lepingu täitmiseni ning milles on tõstetud esile tähelepanu vajavad probleemid ja võimalikud vead, millest hoiduda; juhend on varustatud üksikasjalikumate abivahendite juurde suunavate linkidega;
- abidokumente hõlmavad **abivahendid**, kus on käsitletud konkreetseid teemasid põhjalikumalt ja esitatud heade tavade näited selle kohta, mida hankeprotsessi raames teha ja mida mitte.

Praktilisest vaatenurgast jaguneb hankeprotsess kuude etappi.

1. Ettevalmistamine ja planeerimine
2. Väljakuulutamine
3. Pakkumuste esitamine ja pakkujate valimine
4. Pakkumuste hindamine
5. Lepingu sõlmimine
6. Lepingu täitmine

Juhendis tutvustatakse hangetega tegelevale ametnikule samm-sammult kogu protsessi, sealhulgas üliolulist planeerimisetappi, tõstes selle käigus esile ka tavalised veakohad ja viisid neist hoidumiseks. Iga osa lõpus paiknevas loetelus osutatakse kõige levinumatele vigadele ja esitatakse mõni näide. Kui abivahendi kaudu või muude internetis kättesaadavate dokumentide näol on saadaval lisaressursid, on tekst varustatud hüperlingiga.

Juhendis käsitletakse ELi rahastatavaid ehitustööde, asjade ja teenuste hankelepinguid vastavalt direktiivile 2004/18/EÜ¹. Direktiiv, kohaldatavad piirmäärad ja tõlgendavad teatised konkreetsete teemade kohta (nt raamlepingud ja riigihanked, mille maksumus on piirmäärdest väiksem) on avaldatud ELi veebisaidil – vt [abivahend nr 10](#).


Sümbolite tähendus


Juhendi raames tähistatakse kriitilisi kohti järgmiste sümbolitega.



Hoiatus! See osutab kohale, kus tekivad kõige tavalisemad ja tõsisemad vead.

¹ Euroopa Parlamendi ja nõukogu direktiiv 2004/18/EÜ, 31. märts 2004, ehitustööde riigihankelepingute, asjade riigihankelepingute ja teenuste riigihankelepingute sõlmimise korra kooskõlastamise kohta (ELT L 134, 30.4.2004, lk 114).

 **Ettevaatust!** See tõstab esile riskikoha, millest on hankeprotsessis kokkuhoiu, tõhususe ja tulemuslikkuse saavutamiseks oluline teadlik olla.

 **Abi!** Siinkohal pakutakse abivahendite või muudele dokumentidele suunavate linkide kaudu lisaressurse.

Ehitustööd, asjad või teenused?

Direktiivi 2004/18/EÜ kohaldatakse riigihankelepingute kolme liigi suhtes: ehitustööde riigihankelepingud, asjade riigihankelepingud ja teenuste riigihankelepingud. Ehitustööde riigihankelepingud on riigihankelepingud, mille eesmärgiks on kas direktiivi 2004/18/EÜ I lisas loetletud ehitustööde tegemine või ehitustööde tegemine koos projekteerimisega. Ehitustöö all mõistetakse ehitus- või tsiviilehitustööde tulemust tervikuna, millel on iseseisev majanduslik või tehniline otstarve, näiteks tee või reoveepuhastusjaam. Asjade riigihankelepingud on riigihankelepingud, mille eesmärgiks on asjade, nt sõidukite või arvutite ostmine, üürimine, rentimine või liisimine koos väljaostuvõimalusega või ilma. Teenuste riigihankelepingud on muud riigihankelepingud kui ehitustööde või asjade riigihankelepingud; nende eesmärgiks on direktiivi 2004/18/EÜ II lisas nimetatud teenuste, näiteks nõustamis- ja koolitusteenuste osutamine.

Lepingu haldamine vs. projektijuhtimine

Igal avaliku sektori hankijal on projekti elluviimiseks ja lepingu haldamiseks omaenda menetlused ja viisid. Euroopa struktuuri- ja investeerimisfondidest lähtuva rahastuse korral hangitakse lepingud ELi toetatava projekti raames, mis võidakse, kuid ei mida pruugita viia ellu üheainsa lepinguga. Mitme lepinguga projektid nõuavad hoolikat koordineerimist. Arvukate, sageli laia kõlapinnaga ebaõnnestumiste analüüsimise käigus on jõutud järeldusele, et vead on tingitud puudulikust planeerimisest, eeskätt hankeprotsessi alguses. Selle tulemusel värbavad avaliku sektori hankijad keeruliste, riskantsete, suure maksumusega riigihangete korraldamiseks üha enam vaid vastavalt spetsialiseerunud projektijuhte, mida peetakse parimaks tavaks. Seega on usaldusväärse projektijuhtimise ja lepingu haldamise põhimõtted ja tavad omavahel kokku sulamas. Käesolevas juhendis kasutatakse mõnikord projektijuhtimise mõistet lepingu haldamise sünonüümina.

Vastavus sise-eeskirjadele ja siseriiklikele õigusaktidele

Loomulikult on hädavajalik, et iga hankeprotsessis osalev ametiisik järgiks nii siseriiklike õigusakte ja oma organisatsiooni sise-eeskirju kui ka ELi eeskirju. See kehtib võrdselt nii lepingute suhtes, mille maksumus ületab ELTs (Euroopa Liidu Teatajas) avaldamise künnise kui ka lepingute suhtes, mille maksumus on väiksem.

Käesolev dokument on oma staatusest juhend. Sellega püütakse praktilisel viisil aidata hangetega tegelevatel ametnikel vältida mõnda kõige levinumat viga ja finantskorrektsioone². Tegemist ei ole kasutusjuhendiga direktiivis 2004/18/EÜ sätestatud nõuete täitmiseks. Kindlasti ei ole see ELi õiguse lõplik juriidiline tõlgendus. Juhendi eesmärk on toetada sise-eeskirju ja -menetlusi, mitte neid asendada. Samaväärsete siseriiklike või fondispetsiifiliste juhenddokumentide puudumise korral võivad

² Mõiste „finantskorrektsioonid“ hõlmab komisjoni või liikmeriigi võetavaid meetmeid, et arvata ELi eelarvest kaasrahastatavatest kuludest välja sellised kulutused, mis ei vasta eeskirjade eiramise tõttu rahastamistingimustele. Vt suunised selliste finantskorrektsioonide kindlaksmääramiseks, mida tuleb teha ühisjuhtimise raames rahastatavate liidu kulutuste suhtes, kui ei ole järgitud riigihanke-eeskirju, mille komisjon kiitis heaks 19. detsembri 2013. aasta otsusega C(2013) 9527:

http://ec.europa.eu/regional_policy/index.cfm/et/information/publications/cocof-guidance-documents/2013/

korraldusasutused võtta dokumendi vabatahtlikult kasutusele ELi toetuse saajaid käsitleva juhendina.

ELi uued riigihangete direktiivid

2014. aasta veebruaris võeti vastu uued riigihangete direktiivid³ ja liikmesriikidel on 2016. aasta aprillini aega, et võtta need üle oma siseriiklikku õigusesse (v.a e-riigihangete puhul, millega seotud tähtaeg on 2018. aasta september).

Lisateavet uute direktiivide kohta võib leida aadressil http://ec.europa.eu/growth/single-market/public-procurement/rules-implementation/new/index_en.htm.

³ Euroopa Parlamendi ja nõukogu direktiiv 2014/24/EL, 26. veebruar 2014, riigihangete kohta ja direktiivi 2004/18/EÜ kehtetuks tunnistamise kohta, Euroopa Parlamendi ja nõukogu direktiiv 2014/23/EL, 26. veebruar 2014, kontsessioonilepingute sõlmimise kohta ning Euroopa Parlamendi ja nõukogu direktiiv 2014/25/EL, 26. veebruar 2014, milles käsitletakse vee-, energeetika-, transpordi- ja postiteenuste sektoris tegutsevate üksuste riigihankeid ja millega tunnistatakse kehtetuks direktiiv 2004/17/EÜ.

1. Ettevalmistamine ja planeerimine

Selle etapi eesmärk on nõutavate ehitustööde tegemise, teenuste osutamise või asjade tarnimise kindla protsessi kavandamine.

Üldiselt peaks avatud, objektiivsel ja läbipaistval viisil korraldatud konkurentsipõhine pakkumismenetlus tagama riigihangetes avaliku sektori raha parima kasutamise. See on kooskõlas ELi aluslepingute põhimõtete ja direktiiviga 2004/18/EÜ. Riigihankelepingute hankeprotsessi korraldamisel tuleb juhinduda järgmistest üliolulistest põhimõtetest: mittediskrimineerimine, võrdne kohtlemine, läbipaistvus, vastastikune tunnustamine, proportsionaalsus, võimalike pakkujate teenuste osutamise vabadus ja asutamisvabadus. Direktiivis 2004/18/EÜ kehtestatakse avaliku sektori asutustele teatavaid piirmäärasid ületavatest lepingutest teavitamisega seotud juriidilised kohustused.

Protsessi esimene etapp on ülimalt oluline ja hakkab mõjutama kogu edaspidist lepinguga seotud tegevust. Kui see pakkumismenetluse osa korraldatakse nõuetekohaselt, peaks ülejäänud menetlus kulgema raskusteta, kuid kehtib ka vastupidine seos. Sageli juhtub, et avaliku sektori hankija kas alahindab protsessi planeerimisetappi või ei läbi seda üldse. Korraldusasutused ja audiitorid uurivad tõenäoliselt seda etappi üksikasjalikult eesmärgiga teha kindlaks, et toetusi on kulutatud õigesti ning et avaliku sektori hankija on täitnud oma kohustusi asjatundlikult.

Lepingu suurusest ja keerukusest sõltuvalt võib asjaomane protsessietapp kesta enne hanketeate avaldamist mitu kuud. Hea planeerimine peaks viima miinimumini ohu, et leping võib vajada muutmist või kohandamist. Lepingute suurimad (ja võimalik, et ka kulukaimad) ja kõige levinumad vead on tingitud ebapiisavast planeerimisest. Suurema ulatusega avaliku sektori plaanide või programmide puhul tuleb kaaluda teostatavusuuringut ja sõelumis-/analüüsi etappi, üldsuse teadlikkuse tõstmist ja avalikke konsultatsioone. Vt ka [abivahend nr 10](#)

✘ Planeerimine on ülioluline. Kui avaliku sektori hankija eksib selles protsessi osas, järgnevad sellele suure tõenäosusega vead ja probleemid. Suur osa vigadest tuleneb ebapiisavast planeerimisest. Selles etapis soovitatakse täpsustada pakkujatega suhtlemise standardsed vormid, dokumenteerida peamised otsused (nt registreerida asjaomases etapis teadaolevad andmed, olemasolevad valikuvõimalused ja eelistatava valiku põhjendus) ning kehtestada hankemenetluse planeerimist, korraldamist ja kontrollimist käsitlevad eeskirjad.

1.1 Esialgne analüüs

Algusest peale tuleks võtta arvesse järgmisi samme ja küsimusi. Nimetatud osad ei ole seatud tähtsuse järjekorda.

Peamiste sidusrühmade kaasamine: (väliste) sidusrühmade tunnustamine on lepingu ülioluline aspekt ja eduka lepingu saavutamiseks on oluline nende tunnustamine ja õige kohtlemine. Sidusrühmad võivad olla üksikisikud või klientide (sh siseklientide) rühmad või alarühmad, tarbijad/kasutajad või muud pooled (nt mõjutatud kommunaalteenused), kes on lepingust huvitatud. Lepingu arenedes ja selle fookuse muutudes võivad muutuda ka sidusrühmad ja nende vajadused. Konsulterimine tarbija/kasutajaga ja muude sidusrühmadega on sama oluline kui turu-uuringud ja üksteisega koostöös tuleks järgida

konsulteerimise mõlemat suunda. Sidusrühmadega konsulteerimine võimaldab neil rääkida kaasa selles, kuidas leping tuleks piiritleda.

⚠️ **(Väliste) sidusrühmade kaasamise vajaduse mittemõistmist võib ette heita paljude lepingute juures ja sageli on see avaldanud lepingu õnnestumisele negatiivset mõju, tuues mõnikord kaasa lisakulusid tegematajätmistele või vigade heastamisele. Kuigi kaasamine ja konsultatsioonid on olulised, ei tohiks need siiski ohustada avaliku sektori hankija otsustamisprotsessi sõltumatust ega/või tekitada võimalikke huvide konflikti olukordi ega võrdse kohtlemise ja läbipaistvuse põhimõtete rikkumist; sidusrühmade märkused ei tohi mõjutada pakkumuse sisu ja eesmärki.**

Vajaduste kindlakstegemine ja hindamine: mida hangitakse ja miks? Missugused asjaolud on olulised, missugused on valikulised? Mis on hanke peamine ajend? Missugused on õnnestumise kõige olulisemad tegurid? Missuguseid tulemusi taotletakse? Kas peame seda ehitustööd/teenust/asja hankima? Kelle sõnul me seda vajame? Millises ulatuses on võimalik osta valmislahendusi? Ostu peamiste põhjuste kriitiline hindamine õnnestub sageli parimal viisil kõiki peamisi sidusrühmi hõlmaval arutelul.

Valikuvõimaluste hindamine: kas võimalusi kindlakstehtud vajadustele vastamise erisuguste viiside uurimiseks on hinnatud? Kaaluda tuleks näiteks, kas kavandatava hanke eset osta, liisida, või rentida; kas tuleks kasutada tavapärasest hanget või avaliku ja erasektori partnerlust? Kas vajadustele tuleks otsida innovaatilisi lahendusi?

Eelarve ja rahastamine: teine ülioluline toiming on lepingu realistliku eelarve määramine soovitatavate tulemuste saavutamiseks ja seejärel vahendite tagamine lepingu rahastamiseks. See peaks põhinema nõuete selgel ulatusel ja ajakohastel turuhinna andmetel. Lepingu olemusest sõltuvalt tuleks sinna hulka arvata asjakohasel määral ettenägematuid kulusid. Eelarve ja ettenägematud kulud tuleks kogu lepingu kehtimisaaja vältel kriitilistes etappides läbi vaadata. Siinkohal võib võtta arvesse oleluseringi kogumaksumust, mis on üks meetod vajaliku eelarve hindamiseks.

Rahaline jõukohasus: kas avaliku sektori hankijal on lepingu jaoks praegustele hinnangutele vastav eelarve? Rahaline jõukohasus on seotud ka tõsiasjaga, et lepingukulud võivad kasvada tasemeni, kus need võivad ületada olemasolevaid eelarveid, ning seda tuleb käsitleda hädaolukorra lahendamise plaanides.

Majanduslik tulusus: kuidas tõendab avaliku sektori hankija majanduslikku tulusust? Kui täpselt on kulusid hinnatud? Missugused on lepingu täitmiseks vajalikud ressursid? Missugused on eeldatavad oleluseringi kulud? Kas esineb mingeid muid majanduslikke/ressurssidega seotud mõjusid (nt täiendavad hoolduskulud, tegevuskulud või spetsiaalsed litsentsid)?

Näitajate kehtestamine: kehtestada tuleks eelnevalt määratud näitajad, et näidata, mida loetakse vastuvõetavaks pakkumuseks, nt optimaalne teoreetiline pakkumus, mille avaliku sektori hankija varem ette valmistab. See osutub kasulikuks põhjendamatult madala maksumusega pakkumuste laekumise korral, sest kehtib kohustus küsida pakkumuse põhjendamatuks peetavate osade kohta pakkujalt selgitust. Pakkumuse võib tagasi lükata, kui pakkuja antud selgitused ei ole tõendatud dokumentaalselt viisil, mis võimaldab avaliku sektori pakkujal veenduda, et pakkuja suudab lepingut täita (vt ka [punkt 3.2](#)). Vajalike andmete kogumiseks tuleb seda käsitleda hanke-eelses etapis.

Teostatavus: tavaline olukord, kus vigu tehakse, tekib siis, kui avaliku sektori hankija eeldab ilma pakkumuste osas turu-uuringuid tegemata, et turg suudab lepingut täita. Kõik hanked ei ole teostatavad. Probleemid võivad olla seotud tehnoloogilise küpsuse, üleküllastunud nõudluse või riski ülekandmise vastuvõetamatu tasemega. Kas turg suudab eesmärgi täita? Kas avaliku sektori hankija taotleb midagi, mis jääb turu (praegustest) võimalustest väljapoole? Kas ajakavad on realistlikud?

Turu-uuringud: otsustades, mida osta, kulude hindamisel ja enne hankemenetluse valiku- ja pakkumuste hindamise kriteeriumide väljatöötamist on ostjatel sageli kasulik turul orienteeruda. Turu-uuringud võivad pakkuda avaliku sektori hankija nõuetele vastavate toodete või teenuste kättesaadavuse kohta teavet, mis võimaldab teha kindlaks kõige asjakohasema hankemeetodi. Enne hankemenetluse alustamist turuga peetak dialoog võib aidata leida innovaatilisi lahendusi või uusi tooteid või teenuseid, millest avaliku sektori asutus ei pruukinud varem teadlik olla. See võib aidata ka turul vastata hankeprotsessis kohaldatavatele kriteeriumidele, pakkudes teavet avaliku sektori asutuse oodatavate nõuete kohta. Turuga tuleb aga tegeleda viisil, mis tagab läbipaistvuse ja võrdse kohtlemise põhimõtete järgimise, vältides piiratud juurdepääsuga teabe avalikustamist ja/või eelisõigusega turupositsioone. Kui taotleja või pakkuja või taotleja või pakkujaga seotud ettevõtja on nõustanud avaliku sektori pakkujat või osalenud hankemenetluse ettevalmistamisel, peab avaliku sektori hankija võtma asjakohased meetmed eesmärgiga tagada, et selle taotleja või pakkuja osalemine ei moonuta konkurentsi, et vältida tema väljaarvamist pakkumismenetlusest (vt liidetud kohtuasjad C-21/03 ja C-34/03: *Fabricom*).

Kommertskasutusele eelnevad hanked⁴ ja direktiivis 2004/18/EÜ sätestatud võistleva dialoogi menetlus pakuvad avaliku sektori asutustele turudialoogis osalemiseks suuremaid võimalusi.

- ☑ **Hea tava näitab, et 6–12 kuud enne hanketeate avaldamist tehtavad turu-uuringud võivad osutuda ülimalt kasulikuks.**
- ☑ **Vt link digitaalarengu tegevuskava innovaatiliste lahenduste hangete veebisaidile ([abivahend nr 10](#)).**
- ☑ **Vt link innovaatiliste lahenduste riigihangete platvormi veebisaidile ([ABIVAHEND NR 10 – KASULIKUD LINGID](#)).**

Lepingu eseme / ühe ehitustöö / määramine / avaldamine üheainsa lepinguna või osadena;

Esimese sammuna tuleb määrata selgelt lepingu ese.

Teine samm on määrata, kas lepingu ese on üks ehitustöö vastavalt direktiivi 2004/18/EÜ artikli 1 lõike 2 punktis b ja kohtupraktikas sätestatule – vt kohtuasjad C-16/98: *komisjon vs. Prantsusmaa*, C-574/10: *komisjon vs. Saksamaa*, T-358/08: *Hispaania vs. komisjon* ja T-384/10: *Hispaania vs. komisjon*.

Kolmas samm on teha kindlaks, kas lepingu maksumus ületab piirmäära, mis nõuab ELTs avaldamist. Eeskätt ei tohi avaliku sektori hankija jagada neist piirmääradest hoidumiseks suuremaid ehitustöid/asju/teenuseid kunstlikult väiksemateks üksusteks. Ehitustööde korral

⁴ Komisjoni teatis „Kommertskasutusele eelnevad hanked: innovatsiooni kiirendamine jätkusuutlike ja kõrgekvaliteediliste avalike teenuste tagamiseks Euroopas” (KOM(2007) 799, 14.12.2007).

tuleb kõik eraldiseisvad lepingud koondada, kui need on funktsionaalselt ja ajaliselt seotud. Kui lepingud on üheskoos seotud sama esemega, tuleb maksumused üldiselt liita. Kui ühendatud maksumused ületavad piirmäärasid, tuleb lepingutest teatada ELTs. Koostööl põhinevate mitme partneriga projektide juures tuleb arvestada riigihankenõudeid projekti tasandil, st mitte üksikpartneri tasandil. [vt [punkt 1.5](#) lepingute kunstliku osadeks jagamise kohta]

Kui nimetatud sammud on tehtud, võib avaliku sektori hankija otsustada, kas kasutada vaid üht lepingut või jagada see osadeks. Ühe lepingu olemasolu võib pakkuda mastaabisäästu ja mitmekülgussäästu ning avaliku sektori hankijal on seda lihtsam hallata. Ebasoodsaks teguriks on asjaolu, et pakkujatele ettenähtud kõrgetasemelised finants- või tehnilised kriteeriumid võivad piirata väiksemate või rohkem spetsialiseerunud töövõtjate turul osalemist või selle välistada. Lepingute osadeks jagamise eelis on konkurentsi avamine suuremale hulgale võimalikele pakkujatele. Ebasoodsaks teguriks on asjaolu, et lepingute suurema hulga tõttu on avaliku sektori hankijal neid keerulisem hallata.

Otsuseid lepingu eseme ja sellest teatamise viiside kohta tuleb põhjendada ning projekti auditeerimiste käigus võidakse neid uurida. Rohkem teavet võib leida [abivahendis nr 7 ja nr 9](#) ning [punktis 1.5](#).

Raamlepingud: teatavates liikmesriikides on raamlepingud laialdaselt kasutusel. Raamleping on üldmõiste ettevõtjatega/teenuseosutajatega sõlmitavate lepingute jaoks, milles sätestatakse tingimused, mille alusel võib kogu lepingu kehtivusaja vältel teha konkreetseid oste (*call-offs*). Raamleping ei ole iseenesest leping, kuid raamlepingu sõlmimiseks korraldatava hankemenetluse suhtes kohaldatakse ELi hanke-eeskirju.

Raamlepinguid võib kasutada kõikide lepinguliikide korral. See ei tähenda siiski, et tegemist on sobivaima meetodiga kõikide lepingute sõlmimiseks. Seepärast peaks avaliku sektori hankija hindama raamlepingute kasutamise kohasust, võttes arvesse selle soodsaid ja ebasoodsaid aspekte asjaomase turu olude seisukohalt. Raamlepingute kasutamine sobib rohkem lepingute jaoks, millega vastatakse väljakujunenud, korduvatele vajadustele, mille hulk ja täpne ilmnenemise aeg ei ole ette teada.

Nendega võib kaasneda aja, tootekulude ja ressursside oluline kokkuhoid. Kui kavas on sõlmida raamleping, tuleb hankedokumentides esitada vähemalt lepingu kehtivusaja tingimused, toote tarnijate/teenuseosutajate arv ja tellimisviis, nagu on nõutud direktiivi 2004/18/EÜ artikli 32 lõigetes 3 ja 4 ning VII lisas. Varasemad mahte käsitlevad andmed on otsustav tegur kõikides hangetes, kuid eriti olulised on need raamlepingute sõlmimisel. Mida suuremat kindlust on võimalik tellimuste oodatava mahu suhtes tarnijatele pakkuda, seda tõenäolisemalt saavad nad teha konkurentsivõimeliste hindadega pakkumused.

☒ **Vt link siseturu, tööstuse, ettevõtluse ja VKEde (väikeste ja keskmise suurusega ettevõtjate) peadirektoraadi selgitavatele märkustele raamlepingute kohta ([abivahend nr 10](#)).**

Ajakava: planeerimisetapis tuleb koostada realistlik ajakava kogu hankeprotsessi jaoks, hõlmates muu hulgas võimalikke parandusmenetlusi, kuni lepingu sõlmimiseni ja rakendamisetapini. Liiga optimistlikud ajakavad on laialt levinud ja nendega kaasnevad järgnevas rakendusetapis ilmnevad vead. Näiteks võivad need põhjustada hankeprotsessi

ebaõnnestumise või tõsisemaid rakendamisprobleeme, kuna ebarealistlik pakkumuse ettevalmistamise aeg piirab pakkumuste arvu ja mõjutab nende kvaliteeti.

Euroopa struktuuri- ja investeerimisfondide toetust hõlmav ehitustööde, asjade või teenuste riigihange toimub sageli suurema ELi toetusest rahastatava projekti raames, mis võidakse ellu viia mitme lepingu koordineerimise kaudu. Viivitused ühe lepingu täitmisel võivad mõjutada muude lepingute rakendamist. Toetuste heakskiitmise ja maksete ajastus võib mõjutada eelarve heakskiitmist ja üldist lepingu sõlmimise protsessi ning avaliku sektori hankija peab seda arvesse võtma. ELi toetused võivad mõjutada ka lepingu kulude rahastamiskõlblikkusega seotud tähtaegu ja sellest tulenevalt kulude hüvitamist.

1.2 Lepingu haldamine/projektijuhtimine

Projekti korraldamine ja ressursid: lepingukorralduse kavandamine sõltub lepingu suurusest ja keerukusest ja kaasnevatest riskidest. Kõik lepingud, olenemata suurusest või keerukusest, nõuavad vähemalt hankega tegelevat ametnikku, kes võib olla ka lepinguhaldur/projektijuht või konkreetsete protsesside juhtimiseks töörühma kaasatud asjatundja (seda soovitatakse suure maksumusega, keerukate või riske hõlmavate lepingute korral). Hankemenetluse raames täidetavad rollid ja kohustused peaksid olema avaliku sektori hankija tegevusjuhendites selgelt määratletud. Sõltuvalt lepingute kavandatud arvust ja keerukusest võib tekkida vajadus kaasata töörühma välistest asjatundjatest nõustajaid, kes tegeleksid hanke teatavate aspektidega, näiteks juriidiliste küsimustega.

Kontrollimine ja otsustavad etapid: projekti kontrollimiseks ja haldamiseks võib kasutada mitmesuguseid projektijuhtimisvahendeid ja -meetodeid, nagu dokumendikontroll ja probleemiregistrid (*issue logs*). Need vahendid ja meetodid täidavad projektikorralduses projekti tagamise ülesannet. Otsustavates etappides korraldatavad läbivaatamised on mõjukas projektijuhtimise meetod, mida keerukates hangetes aina rohkem kasutatakse. Hankeprotsessi otsustavates punktides toimuvad läbivaatamised (*Gateway Review*) on kontrolliprotsess, mida avaliku sektori hankija võib kasutada eesmärgiga tagada, et enne järgmise etapi liikumise lubamist on lepingu iga etapi toimingud teostatud rahuldaval tasemel. Hankeprotsessi otsustavates punktides toimuvad läbivaatamised tuleb korraldada lepingu kogu olelustersüklit hõlmavates olulistest punktides. Ametlikke otsustavates punktides korraldatavaid läbivaatamisi kasutatakse peamiselt suurt riski hõlmavate/keerukate/suure maksumusega lepingute korral.

☒ **Vt [abivahend nr 3](#), kus on käsitletud otsustavates punktides korraldatavaid läbivaatamisi**

Personal: kas hanke korraldamiseks on ette nähtud piisavalt töötajaid? Kas avaliku sektori hankija vajalike pädevustega töötajatel ning projektijuhtimis-, hankealaste, juriidiliste, finants-, tehniliste, auditilaste ja muude oskustega isikutel on võimalik osaleda hindamiskomitees? Kellele lasub peamiste otsuste ja eelarvete eraldamisega seotud lõplik vastutus? Kas ta on kindlaks määratud, informeeritud ja kas ta on nõustunud lepinguhalduri/projekti omaniku rolliga? Kui leping on keerukas või hõlmab suuri kulusid, tuleks riskikaalutlustel mõelda lepingu järelevalvega tegeleva juhtkomitee moodustamisele. Juhtkomitee peaks kiitma heaks kõik peamised otsused ja sinna kuuluksid üldjuhul isikud, kes ei osale lepingu tegelikus täitmisel.

Hindamiskomitee: parim tava on luua kohe pärast hanke korraldamise otsuse tegemist hindamiskomitee eesmärgiga tagada, et hankeprotsess korraldatakse võimalikult asjatundlikul viisil, hõlmates algusest peale kõiki vajaliku kvalifikatsiooniga töötajad. Hindamiskomiteel peab olema alaliste liikmete põhituumik. Hanke-, finants- ja juriidiliste küsimustega tegelevad isikud peaksid olema alalised liikmed. Tehnilised töötajad kaasatakse liikmete hulka sõltuvalt lepingu liigist. Ideaalsel juhul peaksid hindamiskomiteesse kuuluma liikmed, kel on kogemused igas pakkumuse raames uuritavas valdkonnas. Sageli juhib hindamiskomiteed lepinguhaldur/projektijuht ning selle suhtes kohaldatakse eeskirju ja menetlusi, mille tulemusel tehakse komiteeliikmete individuaalsetest hinnangutest lähtuv tasakaalustatud otsus. Mõnes liikmesriigis on nimetatud küsimustes otsustav pädevus üksnes avaliku sektori hankijal (üksikliige/kollektiivorgan). Hindamiskomitees võivad olla esindatud ka lepingu tulemusena seotud sidusrühmadest välisorganisatsioonid, kelle määrab nõuetekohaselt avaliku sektori hankija. Otsused peaksid põhinema pelgalt avaldatud kriteeriumidel ja olema silmnähtavalt vabad poliitilisest ja muust lubamatust mõjutamisest. Hindamiskomitee töö tuleb dokumenteerida (vähemalt osavõtjate nimekirja ja koosolekute arutelude/protokollide kokkuvõtte vormis).

Usaldusväärsus ja huvide konfliktid: mõiste „huvide konflikt“ hõlmab vähemalt olukordi, kus avaliku sektori hankija või avaliku sektori hankija nimel tegutseva hanketeenuse osutaja töötajal, kes on kaasatud hankemenetluse läbiviimisse või võib mõjutada selle menetluse tulemust, on otseselt või kaudselt finantsalaseid, majanduslikke või muid isiklike huvisid, mida võib hankemenetluse kontekstis käsitada tema erapooletust ja sõltumatust kahjustavatena.

Finantsjuhtimises osalejad ja teised isikud, kes on seotud eelarve täitmise ja haldamisega, sh seda ettevalmistavate aktide ja toimingutega, ning eelarve auditeerimise või kontrolliga, ei astu samme, mille tagajärjel võivad nende oma huvid sattuda vastuollu liidu huvidega. Huvide konflikt esineb siis, kui finantsjuhtimises osaleja või muu isiku ülesannete erapooletut ja objektiivset täitmist ohustavad perekonna, tunnete, poliitiliste või rahvuslike sidemete või majanduslike huvidega seotud põhjused või muud põhjused, mis tulenevad ühistest huvidest abisaajaga.

Parimad tavad on järgmised:

- iga hindamiskomitee liige allkirjastab huvide konflikti deklaratsioonivormi (kuigi direktiivis 2004/18/EÜ sellist kohustust ei ole sätestatud). Võimalike huvide konfliktidega seotud isik ei tohiks hankeprotsessis ühtegi rolli täita;
- rakendada tuleks süsteeme, kontrolle ja koolitusi eesmärgiga kindlustada, et kõik peamised osalejad, kes võivad mõjutada lepingu ulatuse või sõlmimisega seotud otsuseid, oleksid teadlikud oma kohustusest toimida erapooletult ja ausalt ning et nad oleksid allkirjastanud huvide konflikti deklaratsiooni. Hankeprotsessi alguses tuleks hindamiskomiteel paluda deklareerida kõik tegelikud või võimalikud huvide konfliktid. Need deklaratsioonid tuleks registreerida ja säilitada lepingutoimikus. Kõikidel avaliku sektori hankijatel peaksid olema sellega seoses kasutusel asjakohased menetlused;
- pakkujatel palutakse pakkumuste esitamisel deklareerida huvide konfliktid (ka kõik pakkujate sugulastega seotud huvide konfliktid). See deklaratsioon on hankedokumentides esitatud miinimumnõue.

Rohkem teavet võib leida kohtuasjast C-538/13: *eVigilo*, mille puhul otsustati, et avaliku sektori hankija peab igal juhul kontrollima võimalike huvide konfliktide olemasolu ja võtma

asjakohased meetmed huvide konfliktide ennetamiseks, tuvastamiseks ja heastamiseks (vt eeskätt kohtuasja punkte 42–44).

Uutes direktiivides määratletakse huvide konflikti mõiste ja loetletakse see põhimõtteliselt kõrvaldamise põhjusena.

Euroopa Pettustevastane Amet on koostanud praktilise juhendi „Huvide konflikti kindlakstegemine struktuurimeetmetega seotud riigihankemenetlustes“. Juhend on liikmesriikide töötajatele kättesaadav.

✘ **Deklareerimata huvide konflikti tuvastamine võib seada hankeprotsessi erapooletuse kahtluse alla ja tuua kaasa finantskorrektsioonid.**

☒ **Vt OECD usaldusvääruse põhimõtted riigihangetes ([link](#))**

☒ **Rohkem teavet pettuse- ja korrupsioonivastaste meetmete kohta on määruse (EL) nr 1303/2013 artiklis 125 ([abivahend nr 10](#))**

Dokumenteerimine ja arvestuse pidamine: kogu hankeprotsessi dokumenteerimine ja kõikide peamiste otsuste põhjendamine on hädavajalik nõue eesmärgiga tagada, et kulude korrektsust oleks võimalik hiljem kontrollida või auditeerida. Teabe registreerimise süsteemid võivad olla manuaalsed või elektroonilised või kombineeritud, kuid suundumus on täieliku elektroonilise töötlemise ja säilitamise poole viisil, mis tagab otsustetegemiste läbipaistvuse. Avaliku sektori hankija peaks säilitama oma hankemenetlusi käsitlevad andmed ja kogu kaasneva dokumentatsiooni, mis hõlmab kõikide menetluses osalejate kõiki dokumente.

1.3 Põhjendusdokumendi väljatöötamine

Põhjendus: põhjendusdokumendis tuleb selgitada lepingu täitmise vajalikkust ja sellest saadavat kasu. Avaliku sektori hankija peaks tagama, et põhjendusdokument koostatakse hanketaotluse algatanud osakonnas ja see kiidetakse heaks selle osakonna kõrgemas juhtkonnas. Väga suurt riski hõlmavate hankelepingute korral võib juhtuda, et projekti omanik peab esitama põhjendusdokumendi asutuse juhtkonnale. Suure maksumusega hangete korral peaks põhjendusdokument sisaldama riskide registrit.

☒ **Vt [abivahend nr 1](#), kus on esitatud põhjendusdokumendi kontrollnimekiri.**

Hädaolukorra lahendamise plaanimine, riskijuhtimise ja eskalatsioonikavad: missugused on peamised riskid ja kuidas need jagatakse? Kas neid saab/tuleks hallata lepinguga? Missugust mõju avaldaks ebaõnnestumine? Lepinguhaldur/projektijuht peaks korraldama kogu lepingu riskihindamise ning koostama asjakohased hädaolukorra lahendamise ja eskalatsioonikavad. Lepinguhaldur/projektijuht peaks tagama, et hädaolukorra lahendamise plaan koostatakse lepingu kehtimisaja varastes etappides ning et see lisatakse riskide registrisse. Plaanis tuleks näha ette abinõud, mis tuleks võtta kasutusele juhul, kui projekt katkeb, projekti ei viida õigeaegselt lõpule või see ebaõnnestub rakendusetapis; ettenägematu rahastamise kohustus; ning plaani käivitamiseks vajalikud meetmed.

☒ **Vt [abivahend nr 2](#) riskide registri ja hädaolukorra lahendamise plaani väljatöötamise kohta**

1.4 Menetluse valimine

Kasutatava menetluse valimine on ülioluline ja strateegiline otsus, mis mõjutab kogu hankeprotsessi. Otsus tuleks teha ja seda põhjendada planeerimisetapis.

Valikuid on mitu, millest siinkohal on nimetatud kolme.

- **Avatud:** tegemist on protsessiga, mille raames võivad esitada pakkumusi kõik lepingust huvitatud ja teadaandele vastanud ettevõtjad/teenuseosutajad. Kõiki niisuguseid pakkumusi tuleb kaaluda ilma igasuguse eelvalikuprotsessita. Valimine ja hindamine toimub pärast pakkumuste esitamist.
- **Piiratud:** tegemist on kaheetapilise protsessiga, mille raames saavad pakkumusi esitada üksnes ettevõtjad/teenuseosutajad, kellele on tehtud sellekohane ettepanek. Valimisel ja lõppnimekirja koostamisel lähtutakse tavaliselt eelkvalifitseerimise küsimustikust. Direktiivis nähakse ette vähemalt viis taotlejat. Avaliku sektori hankija võib piirata selle menetluse korral taotlejate maksimaalset arvu.
- **Erandkorras toimuv läbirääkimistega menetlus/võistlelev dialoog:** selle korral võib organisatsioon teatavate erandlike asjaolude korral rääkida lepingutingimused läbi ühe või mitme oma väljavalitud tarnijaga. Tavaliselt tuleks läbirääkimisi/dialoogi pidada vähemalt kolme taotlejaga, tingimusel, et olemas on piisavalt taotlejaid. Võistlevas dialoogis osalevad taotlejad võidakse valida piiratud menetlusega.

Avatud või piiratud menetlused on rutiinsete ehitustööde, teenuste ja asjade hangete tavalised meetodid. Neist kahest kasutatakse avatud menetlust peamiselt juhul, kui konkurents piirdub mõne taotlejaga ning tehniline kirjeldus võib olla keerukas ja nõuded hõlmata tehnilist pädevust. Piiratud menetlust kasutatakse üldiselt juhul, kui turukonkurents on suur (mitu võimalikku pakkujat), näiteks puhastusteenuste, IT-seadmete, teenuste või mööbli valdkonnas, ja avaliku sektori hankija soovib koostada lõppnimekirja. Kõigepealt esitatakse avaliku sektori hankija nõuded avaldatavas hanketeates (ELTs, kui hange ületab vastavaid piirmäärasid) ja võimalikele pakkujatele tehakse ettepanek oma huvist teada anda. Esitav teave võidakse märkida ära hanketeates või võidakse seda hankida huvitatud pooltele saadeta üsikasjaliku eelkvalifitseerimise küsimustiku kaudu. Teine samm hõlmab hankedokumentide esitamist, kusjuures pakkumuse esitamise ettepanek saadetakse üksnes sellistele eelvalitud taotlejatele, kel on vajalikul tasemel kutsealane, tehniline ja finantspädevus ja suutlikkus.

Avatud ja piiratud menetluste eelised ja puudused on võetud kokku järgmises tabelis.

MENETLUS	Eelised	Puudused
AVATUD	<ul style="list-style-type: none"> • suur konkurents, mille tingib pakkumuste piiramatu arv; • kõik pakkujate dokumendid laekuvad hindamiseks üheaegselt, mis tähendab aja kokkuhoidu; • nii valiku- kui ka pakkumuste hindamise kriteeriumid on hanketeates eelnevalt ära märgitud; • menetluse kiirus; • õiguskaitsevahendeid taotlevate kaebuste esitamise tõenäosus on väiksem, sest avaliku sektori hankija meetmed ja otsused on seotud ainult nn üheetapilise menetlusega; • otsust on lihtsam kaitsta, sest keskendutakse otseselt lepingu 	<ul style="list-style-type: none"> • protsess võib näida ajaliselt pikana, sest avaliku sektori hankija peab läbi vaatama kõik nõuetele vastavad pakkumused. See võib lepingu sõlmimise protsessi aeglustada; • avaliku sektori hankija ja pakkujate jaoks ressursimahukas.

	sõlmimisele.	
PIIRATUD	<ul style="list-style-type: none"> • piiratud arv hinnatavaid pakkujaid ja seega hindamispaneeli/avaliku sektori pakkuja jaoks vähem ressursimahukas; • võimalus piirata osalemine üksnes kõrgel tasemel spetsialiseerunud ettevõtjatega (keerukate lepingute korral, mille pakkumuse ettevalmistamine nõuab märkimisväärseid kulusi, võib pakkujate arvu piiramine eelkvalifitseerimisega muuta pakkumismenetluse atraktiivsemaks, sest võiduvõimalus on eelkvalifitseeritud pakkujate puhul suurem kui avatud menetluses). 	<ul style="list-style-type: none"> • väiksem konkurents, mille tingib pakkujate piiratud arv; • õiguskaitsevahendeid taotlemaid kaebusi võidakse esitada rohkem, sest avaliku sektori hankija meetmed ja otsused on seotud kaheetapilise menetlusega; • keerulisem, rangete läbipaistvusnõuetega.

Läbirääkimistega hankemenetlust võib kasutada üksnes erandjuhul, nagu on sätestatud direktiivis 2004/18/EÜ. Menetluse kasutamine peab olema alati põhjendatud. Avaliku sektori hankija peab tagama pakkujate võrdse kohtlemise. Läbirääkimistega hankemenetluse kasutamist võimaldavate asjaolude tõendamine on avaliku sektori hankija kohustus.

Direktiivis 2004/18/EÜ on eristatud kaht liiki läbirääkimistega hankemenetlust.

- 1) Väljakuulutamisega läbirääkimistega hankemenetlus (direktiivi 2004/18/EÜ artikkel 30), kus avaliku sektori hankijad avaldavad lepingu tingimused ja peavad nende üle läbirääkimisi. See protsess hõlmab vähemalt kolme taotleja (kes on valitud eelnevalt välja samadel alustel, nagu kirjeldatud piiratud menetluses, tingimusel, et minimaalsetele kvalifikatsioonikriteeriumidele vastavaid taotlejaid on vähemalt kolm) ametlikke pakkumusi ja lõpptingimuste läbirääkimisi konkurentsipõhises protsessis. Seda menetlust võib kasutada järgmistel juhtudel:
 - kui nõude olemus ei võimalda üldist hinnakujundust;
 - kui teenusele esitatavaid nõudeid ei ole võimalik piisavalt täpselt määratleda, et pakkujad saaksid esitada hinnaga pakkumused;
 - kui vaja on ehitustöid, mis tehakse üksnes teadusuuringute, katsete või arendustegevuse eesmärgil, kuid mitte kasumlikkuse tagamiseks ega teadus- ja arendustegevuse kulude katmiseks; ning
 - kui avatud, piiratud või võistleva dialoogi menetluse tulemusel ei ole saadud korrektseid ega nõuetele vastavaid pakkumusi (**ebakorrektsed pakkumused** direktiivi 2004/18/EÜ artikli 30 lõike 1 punkti a tähenduses on pakkumused, mis ei ole hankedokumentidega kooskõlas, mis laekusid hilja, mille puhul on olemas tõendid konkurentsivastase koostöö ja korruptsiooni kohta või mille maksumust peab avaliku sektori hankija põhjendamatult madalaks. **Vastuvõetamatud pakkumused** direktiivi 2004/18/EÜ artikli 30 lõike 1 punkti a tähenduses on pakkumused, mis ei ole kooskõlas artiklitele 4, 24, 25 ja 27 ning VII peatükile

vastavate siseriiklike sätetega (nt ilma nõutava kvalifikatsioonita pakkujate esitatud pakkumused)).

Avaliku sektori hankijad ei pea avaldama hanketeadet, kui nad kaasavad läbirääkimistega hankemenetlusse kõik ja üksnes pakkujad, kes vastavad direktiivi 2004/18/EÜ artiklites 45–52 sätestatud kriteeriumidele, kui lepingu altingimusi sellega oluliselt ei muudeta.

2) Väljakuulutamiseta läbirääkimistega hankemenetlus (direktiivi 2004/18/EÜ artikkel 31), kus

avaliku sektori hankijad räägivad ilma avaldamiseta lepingutingimused vahetult läbi ühe või mitme poolega. See kaldub avatuse, läbipaistvuse ja konkurentsi aluspõhimõtetest kõrvale ja kujutab endast väga erandlikku menetlust. Läbirääkimistega hankemenetluse kasutamist võimaldavate asjaolude tõendamine on avaliku sektori hankija kohustus.

Menetlust kasutatakse peamiselt järgmistel juhtudel:

- äärmise vajaduse korral seoses ootamatute asjaoludega. Menetlus seondub kiireloomuliste olukordadega, mida avaliku sektori hankija ei suutnud pakkumismenetluse alguses ette näha ja mis ei ole tingitud avaliku sektori hankija tegevusest (nt looduskatastroofid, üleujutused);
- täiendavate ehitustööde/teenuste/asjade korral, mida põhjendavad ettenägematud asjaolud, mis on tekkinud ka siis, kui avaliku sektori hankija on valmistanud projekti ja/või kavandi hoolikalt ette (vt kohtuasjad T-540/10 ja T-235/11: *Hispaania vs. komisjon*);
- kui tehnilistel või kunstilistel põhjustel või eri- või ainuõiguste olemasolu tõttu on olemas vaid üks võimalik tarnija või teenuseosutaja;
- kui avatud või piiratud menetluse käigus ei ole saadud ühtegi pakkumust või ühtegi nõuetele vastavat pakkumust – (tingimusel, et kõik pakkumuse esitajad on läbirääkimistesse kaasatud ja nõude tehnilisi kirjeldusi sellega oluliselt ei muudeta. **Nõuetele mittevastavad pakkumised** direktiivi 2004/18/EÜ artikli 31 lõike 1 punkti a tähenduses on pakkumused, mis ei ole lepingu täitmiseks kasutatavad ega asjakohased, kuna nad ilmselgelt ei suuda vastata avaliku sektori hankija vajadustele ja hankedokumentides esitatud nõuetele (vt kohtuasi C-250/07: *komisjon vs. Kreeka*).
- kui pikendatakse kehtivaid lepinguid ja korduvaid lepinguid, mille suhtes kohaldatakse teatavaid tingimusi; ning
- asjade ostmisel erakordselt soodsatel tingimustel tarnijalt, kes on oma äritegevust lõpetamas, või pankrotihaldurilt või likvideerijatel võlausaldajatega sõlmitud kokkuleppe või muu samalaadse õigusliku või regulatiivmenetluse alusel.

Nende menetluste kasutamine on kõrvalekaldumine üldistest eeskirjadest ja seega peavad need olema põhjendatud. Avaliku sektori hankijad peaksid enne selle menetluse kasuks otsustamist tegema kindlaks läbirääkimisi põhjendavate täpsete asjaolude esinemise, nagu direktiivis on sätestatud. On ülioluline, et kõiki ettepanekuid kasutada läbirääkimistega hankemenetlust põhjendatakse üksikasjaliku viitega direktiivile. Kahtluste korral on soovitatav otsida õigusabi (kirjalikult dokumenteerituna). Arvesse tuleb võtta, et erandite ja kiireloomulisuse

mõisteid tõlgendatakse rangelt. Läbirääkimistega hankemenetluse kasutamist võimaldavate asjaolude tõendamine on avaliku sektori hankija kohustus.

Võistleva dialoogi menetluse eesmärk on pakkuda eriti keerukate projektide hankes teataval määral paindlikkust; selline vajadus võib tekkida juhul, kui avaliku sektori hankija ei suuda objektiivselt

- määratleda tehnilisi vahendeid, mis suudaksid vastata nende vajadustele või eesmärkidele; ja/või
- täpsustada projekti õiguslikku ja/või rahalist ülesehitust;

Näiteks võib seda menetlust kasutada projektide puhul, mida ei ole varem ellu viidud/rajatud, näiteks keerukad uued täiustatud IT-süsteemid, avaliku ja erasektori partnerluse projektid, taristu või rajatiste haldamine (direktiivi 2004/18/EÜ artikli 1 lõike 11 punkt c). Selle menetluse kasutamist võimaldavate asjaolude tõendamine on avaliku sektori hankija kohustus.

Tehniline keerukus ilmneb juhul, kui avaliku sektori hankija ei suuda määrata kindlaks vahendeid, mis suudaksid vastata nende vajadustele ja/või eesmärkidele. Niisugune olukord võib tekkida kahel juhul: avaliku sektori hankija ei suuda kas määratleda ettenähtud lahenduse saavutamiseks kasutatavaid tehnilisi vahendeid (harva) või ei suuda ta otsustada, missugune mitmest võimalikust lahendusest oleks tema vajadustele vastamiseks kõige sobivam (sagedasem). Mõlemal juhul tuleks asjaomast lepingut lugeda eriti keerukaks. Sellistes olukordades võib avaliku sektori hankija kaaluda alternatiivseid lahendusi sisaldavate pakkumuste vastuvõtmist. Rohkem teavet võib leida punktis [2.4.4](#) ja [abivahendis nr 7](#).

Rahaline või õiguslik keerukus võib ilmnedada projektide juures, mis hõlmavad keerukat ja struktureeritud rahastamist ning mille rahalist ja õiguslikku ülesehitust ei saa eelnevalt kindlaks määrata. Niisugune keerukus ilmneb väga sageli seoses avaliku ja erasektori partnerluse projektidega.

1.5 Piirmäärad ja teavitamine

Seda, kas hanke suhtes tuleb kohaldada ELi riigihanke-eeskirju (ja kas see nõuab järelkult ELi tasandil väljakuulutamist ja pakkumismenetlust) näitab rahaline väärtus. Kui lepingu maksumus ületab teatavat piirmäära (mida muudetakse iga kahe aasta järel), tuleb järgida direktiivi 2004/18/EÜ. Lepingu eeldatava väärtuse arvutamisel võib lähtuda praeguste või varasemate tarnijate müügistatistikast. Näiteks arvutab avaliku sektori hankija asjade kulud kuu kohta/teenuse kulud 12 kuu kohta nelja-aastase ajavahemiku jooksul – lepingu kogumaksumus näitab, kas kohaldada tuleb direktiivi või riiklikke hanke-eeskirju. Rohkem teavet on esitatud direktiivi 2004/18/EÜ artiklis 9.

Kõige uuemad piirmäärad on avaldatud aadressil http://ec.europa.eu/growth/single-market/public-procurement/rules-implementation/index_en.htm

Segalepingute korral, kus on ühesainsas lepingus kombineeritud ehitustööd, asjad ja/või teenused, tuleks ehitustööde, asjade või teenuste asjakohane piirmäär kehtestada põhimõtteliselt lepingu peamise eesmärgi alusel. Põhiprobleem on seotud ehitustööde ja teenuste segalepingutega, sest lepingu peamist eesmärki ei määra mitte lepingu iga aspekti väärtus, vaid lepingu ese (vt kohtuasja C-145/08: *Hotel Loutraki* punkt 48 ning kohtuasja C-331/92: *Gestión Hotelera Internacional* punktid 23–26). Kahtluse korral peaks

avaliku sektori hankija küsima erialast nõu küsimuses, millised eeskirju segalepingute korral kohaldada (ja riigihangetes valitakse üldjuhul alati turvalisem lahendus).

Piirmäärade ületamise korral on ELTs teavitamine kohustuslik. Muude meediakanalite valimine teavitamise jaoks sõltub hankestrateegiast. ELT teated võib esitada elektrooniliselt, paber kandjal või faksiga ja standardvormis; ELT avaldatakse ainult elektrooniliselt. Kui alla ELi piirmäärasid jäävad lepingud pakuvad tõenäoliselt piiriülest huvi, on kõige turvalisem viis rikkumiste ja võimalike finantskorrektsioonide vältimiseks teavitada lepingust ELTs ja riiklikul riigihangete veebisaidil või üldtuntud riigihangete veebisaidil.

✘ Teavitamata jätmine on üks kõige tõsisemaid vigu. Kahtluse korral soovitatakse teavitada ELTs – see tagab kogu ELi hõlmava konkurentsi.

Lepingute kunstlik osadeks jagamine on sama eesmärgi teenivate lepingute jagamine väiksemateks lepinguteks, et vältida ELTs avaldamist nõudvaid piirmäärasid – vt direktiivi 2004/18/EÜ artikli 9 lõige 3 [vt [punkt 1.1](#) – „Lepingu eseme / ühe ehitustöö / määramine / avaldamine üheainsa lepinguna või osadena“]. Seda direktiivi kohaldatakse kõikide riigihankelepingute suhtes (leping hõlmab kõiki osasid, mis on vajalikud selle eesmärgi täitmiseks), mille esemeks on asjad, ehitustööd ja teenused, mille eeldatav maksumus on võrdne kehtestatud piirmääradega või ületab seda. Kasutatava menetluse liigi ja mitmesugused juriidilised kohustused määravad järgmised asjaolud;

- lepingu eesmärk (ehitustöö, asjad või teenus) ning
- lepingu maksumus (käibemaksuta).

Näiteks kui avaliku sektori hankija peab värvima kümne ruumiga hoone, ei saa ta jagada lepingut kümneks või vähemaks (nt kuueks) lepinguks ega sõlmida lepinguid ilma pakkumismenetluseta. Kõik funktsionaalse terviku loomiseks vajalikud teenused/asjad tuleb ühendada ning asjaomase näite puhul tuleb arvutada kümne lepingu kogumaksumus. Üldine maksumus määrab, kas pakkumise puhul tuleb järgida direktiivi 2004/18/EÜ.

✘ Lepingute kunstlik osadeks jagamine eesmärgiga hoida need allpool avaldamist nõudvat ELi piirmäära on ebaseaduslik.

Etappideks jagamine: avaliku sektori hankija võib jagada lepingu etappideks, tingimusel, et hankedokumentides on see ära märgitud ja pakkumisprotsess on aus, avatud ja läbipaistev. Ehitustööde korral tuleb kõik eraldiseisvad lepingud ühendada, kui need on funktsionaalselt ja ajaliselt seotud. Üldkokkuvõttes kui lepingud teenivad sama eesmärgi, tuleb maksumused liita. Näiteks teeprojekti linnast x linna y võib jagada mitmeks etapiks (1. etapp ühenduspunktist xx ühenduspunkti zz, millele järgneb 2. etapp ühenduspunktist zz ühenduskohta ...) ja vastavateks lepinguteks, kui seda viiakse ellu pika aja jooksul.

1.6 Tegevusnõuded pakkumismenetluse algatamiseks

Planeerimisetapi lõpus peavad olema täidetud järgmised pakkumismenetluse algatamiseks vajalikud peamised tegevusnõuded:

- tehnilise kirjelduse kvantifitseerimiseks vajalike andmete/teabe kogumine (sh info- ja kommunikatsioonitehnoloogia andmebaasi nõuded);

- tehnilise kirjelduse koostamine (see peaks hõlmama konsulteerimist tarbijate/kasutajate ja muude sidusrühmadega, kirjelduse koostamist ja lõpliku kirjelduse heakskiitmist);
- kõikide lisanõuete kirjeldust tuleb käsitleda põhinõuetest eraldi (nt põhinõuded on nelja uksega autod ja lisanõuded on viie uksega autod). Hinnaplaane (või pakutavate hindade loetelusid) koostades tuleb ka kõikide lisa- ja rangemate nõuetega tegeleda eraldi, kuid lepingu kogumahu hindamiseks tuleb neid arvestada koos põhinõuetega (nt hangitud neljaukseliste autode arv, millele on liidetud hangitud viieukseliste autode arv);
- hangitava lepingu realistliku pakkumiseelse prognoositava kulu arvutamine;
- kinnitus selle kohta, et olemasolev eelarvesumma võimaldab kindlaksmääratud tasemeid ja standardeid;
- konsulteerimine turuga kavandatava tehnilise kirjelduse, hankealaste ettepanekute, pakkumisenõuete ja ajakavade osas;
- kavandatavate tasemete ja standardite võrdlemine muude samalaadsete hangetega.

Tavalised finantskorrektsioone tingivad vead planeerimisetapis on järgmised.

1. Lepingu vahetu sõlmimine, hanketeate avaldamata jätmist piisavalt põhjendamata.

Näide: hankelepingut ei avaldatud vastavalt asjakohastele eeskirjadele (nt avaldamine ELTs, kui see on direktiivi 2004/18/EÜ või riigisiseste eeskirjade alusel nõutav) ja leping sõlmiti otse ilma mingi konkurentsita.

Kuidas vältida? Lepingu maksumuse arvutamine peaks olema tegelik eelprognoos. Meeles tuleb pidada, et direktiivi 2004/18/EÜ artiklis 9 on selgitatud arvutusmeetodeid. Lihtsaim viis selle vea vältimiseks on avaldada hanketeade kõikide lepingute kohta, mis ületavad asjaomase lepinguliigi jaoks kehtestatud ELi või riiklikku piirmäära.

Vastavalt direktiivi 2004/18/EÜ artiklile 9 on ette nähtud, et

selliste asjade või teenuste riigihankelepingute puhul, mis on olemuselt regulaarsed või mida kavatakse teatava aja jooksul uuendada, võetakse lepingu eeldatava maksumuse arvutamisel aluseks

- a) eelnenud 12 kuu või ühe finantsaasta jooksul sõlmitud samalaadsete järjestikuste lepingute tegelik kogumaksumus, mida on võimaluse korral kohandatud esialgse lepingu sõlmimisele järgneva 12 kuu jooksul toimuvate muutustega koguses või maksumuses;
- b) või esimesele tarnele järgnenud 12 kuu või finantsaasta jooksul (kui see on pikem kui 12 kuud) sõlmitud järjestikuste lepingute eeldatav kogumaksumus.

Teenuste riigihankelepingute puhul, milles ei täpsustata koguhinda:

a) tähtajaliste hankelepingute puhul, mille kehtivusaeg on 48 kuud või lühem: kogumaksumus hankelepingu kehtivusaja jooksul;

b) tähtajatute hankelepingute või hankelepingute puhul, mille kehtivusaeg on üle 48 kuu: kuumakse korrutatuna 48ga.

2. Ehitustööde/teenuste/asjade hankelepingute kunstlik osadeks jagamine

Näide: ehitustööde projekt või asjade ja/või teenuste konkreetse üldkoguse kavandatud ostmine jagatakse kunstlikult mitmeks lepinguks eesmärgiga tagada, et iga lepingu maksumus jääb alla direktiivis 2004/18/EÜ kehtestatud piirmäärade, st hoidutakse taotluslikult asjaomaste ehitustööde, teenuste või asjade tervikut hõlmava lepingu avaldamisest ELTs.

Kuidas vältida? Tagada, et arvesse võetakse projekti tegelikku ulatust ja maksumust ning arvutamine toimub korrektselt kooskõlas direktiivi 2004/18/EÜ artikliga 9. Üksikute osade maksumus tuleks liita, et teha kindlaks, kas kogumaksumus ületab direktiivis ettenähtud piirmäärasid.

3. Juhtumid, mis ei õigusta hanketeate väljakuulutamise või väljakuulutamisetähtaegade erandlikku läbirääkimistega hankemenetluse kasutamist.

Näide: kui avaliku sektori hankija sõlmib riigihankelepingu läbirääkimistega hankemenetluse kaudu, kuid avaliku sektori hankija ei suuda tõendada, et niisugune menetlus oli põhjendatud.

Kuidas vältida? Läbirääkimistega hankemenetlust võib kasutada üksnes erandkorras väga konkreetsetel asjaoludel, mis on esitatud direktiivi 2004/18/EÜ artiklites 30 ja 31. Enne selle menetluse kasutamist tuleb kontrollida hoolikalt direktiivist konkreetseid asjaolusid, mille korral võib läbirääkimistega hankemenetlust kasutada ja küsida kahtluste korral nõu riiklikelt riigihangetega tegelevatelt asutustelt. Artiklis 30 kirjeldatakse üksikasjalikult hanketeate väljakuulutamise ja läbirääkimistega hankemenetluse kasutamist. Artiklis 31 kirjeldatakse üksikasjalikult hanketeate väljakuulutamisetähtaegade läbirääkimistega hankemenetluse kasutamist. Läbirääkimistega hankemenetluse kasutamine tähendab kõrvalekaldumist üldistest eeskirjadest. Avaliku sektori hankijad peaksid tagama, et direktiivis sätestatud läbirääkimise põhjendavad täpsed asjaolud on olemas ning avaliku sektori hankijatel soovitatakse tungivald tõendada läbirääkimistega hankemenetluste valimise põhjuseid dokumentaalselt.

4. i) Ebalproportsionaalsed ja diskrimineerivad valikukriteeriumid ning ii) pakkumuste hindamise kriteeriumid, mis ei ole seotud lepingu esemega.

Näide: i) kui on võimalik tõendada, et konkreetse lepingu korral ettenähtud suutlikkuse miinimumtasemed on lepingu eseme suhtes ebalproportsionaalsed või et need on diskrimineerivad, tekitades pakkujate jaoks põhjendamatu takistuse. Näited hõlmavad liiga kõrgete finantskriteeriumide sätestamist (ebalproportsionaalne) või nõuet registreerida eksperdid riigiasutuses ja muudest liikmesriikidest saadud samaväärsete kvalifikatsioonide mittetunnustamist.

ii) selliste pakkumuste hindamise kriteeriumide kasutamine, nagu konkreetse avaliku sektori pakkuja jaoks täidetud eelnevate lepingute arv. Nimetatud asjaolu ei ole seotud lepingu esemega ja seda võib lugeda ka diskrimineerivaks, sest kriteeriumiga võidakse soodustada kohalikke ettevõtteid, kes suudavad tõenäolisemalt sellele tingimusele vastata.

Kuidas vältida? Enne hanketeate avaldamist peaks avaliku sektori hankija kontrollima, kas valiku- ja pakkumuste hindamise kriteeriumid ning asjaomane meetodika on proportsionaalsed ja mittediskrimineerivad. Meeles tuleb pidada, et direktiivi 2004/18/EÜ artiklites 44–53 on sätestatud valiku- ja pakkumuste hindamise kriteeriumidega seotud

nõuded. [Abivahendites nr 5 ja nr 6](#) antakse soovitusi kriteeriumide nõuetekohase kasutamise kohta.

5. Vead raamlepingu alusel tellimisel

Näide: mitut tarnijat hõlmava raamlepingu sõlminud avaliku sektori asutus esitab otsetellimuse, olles valinud ise raamlepingus osaleva tarnija. Tarnijaid ei järjestatud esialgse pakkumuste hindamise alusel.

Kuidas vältida? Avaliku sektori hankija peab järjestama tarnijad hankedokumentides sätestatud pakkumuste hindamise kriteeriumide alusel numbritega 1, 2, 3, 4 jne. Esimeseks peab avaliku sektori hankija määrama piirmäära tarnija nr 1 täidetavate otsetellimuste jaoks (nt tellimused maksumusega alla 30 000 eurot). Kui tarnija nr 1 ei saa tellimust täita (avaliku sektori hankija nõustub sellega üksnes harvadel põhjendatud asjaoludel), täidab tellimuse tarnija nr 2. Teiseks määrab avaliku sektori hankija, et otsetellimuste piirmäära ületavad tellimused esitatakse pärast kõikide raamlepingu tarnijate vahel korraldatud minikonkurssi, tuginedes esialgsetele hankedokumentidele ja pakkumuste hindamise kriteeriumidele. Raamlepinguid käsitlevad nõuded on sätestatud direktiivi 2004/18/EÜ artiklis 32.

Praktilised näited**Kunstlik osadeks jagamine ehk „jupitamine” eesmärgiga vältida direktiivi 2004/18/EÜ kohaldamist**

Näide 1: üldkasutatava hoone projekti hankekava ülevaatamisel selgus, et leping on jaotatud mitmeks osaks, mille maksumus jäi veidi alla direktiivis ettenähtud piirmäära, ilma et sel oleks selge tehniline põhjendus. Kõik need osad olid hangitud kohalikult, võtmata arvesse osade kogumaksumust, mis oli piirmäärast oluliselt suurem.

Näide 2: projektitööd jagati kunstlikult üheks hangitavaks lepinguks, mille maksumus oli direktiivis ettenähtud piirmäärast 1 % väiksem, ja ühte nn omaenda töid hõlmavaks lepinguks, mida täitis avaliku sektori hankija ise.

2. Väljakuulutamine

Selle etapi eesmärk on saada konkurentsivõimeliste hindadega pakkumusi lepingu täitmiseks avaliku sektori hankija vajadustele vastavate tulemustega.

2.1 ELi teadete avaldamine

ELi riigihankeõiguse ühe aluspõhimõtte kohaselt tuleb kõigi teatavat piirmäära ületavate lepingute kohta avaldada standardvormis teade ELi tasandil Euroopa Liidu Teatajas, et kõigi liikmesriikide ettevõtjatel oleks võimalus esitada pakkumusi lepingutele, mille nõuetele nad enda hinnangul vastavad. Eelteatega teavitatakse turgu tulevatest lepingutest, hanketeatega käivitatakse konkreetne hankemenetlus ning lepingu sõlmimise teatega teatatakse turule konkreetse hanke tulemustest.

Euroopa riigihangetes kasutatavad standardvormid on internetis saadaval teenuse [eNotices](#) kaudu. Kõigis ELTs avaldamiseks esitatud teadetes tuleb kasutada standardset klassifikaatorit. Ühtne riigihangete klassifikaator (CPV) on kaheksast numbrist (ja üheksandast kontrollnumbrist) koosnev klassifikatsioonisüsteem, millega kirjeldatakse kõiki ehitustööde, teenuste ja asjade hankeid. CVP koode saab vaadata internetis riigihangete infosüsteemi veebisaidil SIMAP, vt [abivahend nr 10](#).

Eelteade: eelteate avaldamine ei ole kohustuslik. Samas võimaldab aasta alguses eelteate avaldamine kasutada lühemaid pakkumuste esitamise tähtaegu. Eelteade võeti kasutusele selleks, et avaliku sektori pakkujad saaksid turgu teavitada kõigist eelolevatest, näiteks järgmise kuue kuu või aasta jooksul korraldatavatest hangetest. Viimasel ajal on avaliku sektori hankijad kasutanud eelteateid siiski seoses konkreetsete lepingutega. Oluline on olla teadlik kõigist muudest avaliku sektori hankija organisatsioonis ligikaudu samale ajale kavandatud teenuste, ehitustööde või asjade hangetest, mille väärtus on ELi piirmäära lähedal või ületab seda. Järgmist aastat käsitleva eelteate võib avaldada eelmise aasta novembris/detsembris, kuid see tuleb avaldada vähemalt 52 päeva ja mitte rohkem kui 12 kuud enne konkreetse lepingu väljakuulutamist.

Hanketeade: kui hanke väärtus ületab ELi piirmäära (ja kuulub seega direktiivi 2004/18/EÜ kohaldamisalasse), on hanketeate avaldamine kohustuslik. Pärast teate avaldamist ei ole põhimõtteliselt enam võimalik oluliselt muuta hanke põhisisu, näiteks tootele esitatavaid tehnilisi nõudeid, mahtu, ajakava, valiku- ja pakkumuste hindamise kriteeriume ja lepingu tingimusi ilma hankemenetlust tühistamata. On äärmiselt oluline, et kõnealuste teadete sisu oleks korrektne (ja vastaks tehnilise kirjelduse nõuetele). Kui pakkumuste esitamise etapis tehakse väikesi muudatusi, tuleb need avaldada ELTs ning soovitatav on alati pikendada pakkumuste esitamise tähtaega.

Vastavalt direktiivile 2004/18/EÜ on võimalik esitada avaldatud teabe/vormide parandusi ELT vormil nr 14 (parandused) ELT lisas TED avaldamiseks. Paranduste avaldamist lubab ka uue direktiivi 2014/24/EL artikkel 51. Lisaks on liikmesriigid saanud riigihangete kohta teabe avaldamise uute standardvormide esialgsed versioonid, mille hulgas on ka paranduse avaldamise vorm nr 14 (parandused).

✘ Kui üksikud erijuhud välja arvata, loetakse piirmäära ületava lepingu kohta hanketeate avaldamata jätmist ELi riigihanke-eeskirjade

rikkumiseks, mis võib kaasa tuua finantskorrektsioone. Direktiivi 2004/18/EÜ kohane väljakuulutamisnõue on täidetud juhul, kui kogu standardvormiga nõutav teave on selgelt ja täpselt esitatud.

Täiendavad teated: turule tuleb alati teatada kõigist dokumentides ja teadetes tehtud muudatustest (näiteks pakkumuste vastuvõtmise kuupäeva muutmine). Sellisel juhul avaldatakse täiendav teade (ja lisaks teavitatakse kõiki isikuid, kes on hanke suhtes huvi väljendanud). Kui avaliku sektori hankija teeb olulisi muudatusi tehnilises kirjelduses, valiku/pakkumuse hindamise kriteeriumides ja/või lepingu tingimustes, tuleb protsess tühistada. Uues direktiivis 2014/24/EL eristatakse olulisi muudatusi ja kogu riigihanke olemuse muutumist.

2.2 Menetlused ja ajakavad

2.2.1 Miinimumtähtajad

Menetluse valik tuleks teha ja seda põhjendada planeerimisetapis. Asjaomast piirmäära ületavates hangetes kasutatakse kõige sagedamini avatud ja piiratud hankemenetlusi.

Valitud menetlusest olenemata on protsessi ajakavad, teavitus ja dokumenteerimine täpselt reguleeritud. Ajakava peab vastama direktiivis 2004/18/EÜ esitatud ajavahemikele (pakkumuste esitamise tähtajad on esitatud järgmises tabelis).

Miinimumtähtajad

(päevades alates ELTs avaldamiseks saatmisest)

		Avatud hankemenetlus	Piiratud hankemenetlus	
		Pakkumused	Taotlused	Pakkumused
ILMA EELTEATETA	Tavamenetlus	52	37	40
	Elektroniline teade	45		
	Elektroniline juurdepääs	47	30	35
	Elektroniline teade ja juurdepääs	40		
EELTEA TEGA	Tavamenetlus	36	37	36
	Elektroniline teade	29	30	31
	Elektroniline juurdepääs	31		
	Elektroniline	24		

	teade ja juurdepääs			
--	------------------------	--	--	--

Avatud hankemenetluse ajakava ja etapid on järgmised.

- Teate saatmise ja pakkumuste laekumise tähtpäeva vahele peab jääma vähemalt 52 päeva. Seda ajavahemikku võib lühendada kokku 12 päeva võrra (40 päevani), kui hanketeade edastatakse elektrooniliselt ja avaliku sektori hankija pakub dokumentidele täielikku elektroonilist juurdepääsu. Ajavahemikku võib lühendada hanketeate saatmisest alates 36 päevani juhul, kui vähemalt 52 päeva ja mitte hiljem kui 12 kuud enne hanketeate saatmist on avaldatud eelteade. Teadete elektroonilise saatmise korral peab eelteade sisaldama sama palju teavet nagu hanketeade, kui vastav teave on sel ajal kättesaadav (näiteks lepingu maht, valiku- ja pakkumuste hindamise kriteeriumid, lepingu kestus). Kõik vastused pakkujate küsimustele tuleb muuta anonüümseks ja saata kõigile huvitatud pooltele vähemalt kuus päeva enne pakkumuste esitamise tähtaja lõppu (direktiivi 2004/18/EÜ artikkel 39). Pakkujatele esitatud selgitused ei tohiks muuta algset tehnilist kirjeldust (sealhulgas algseid valiku- ja pakkumuste hindamise kriteeriume). Täieliku läbipaistvuse tagamiseks enne pakkumuste esitamise tähtaja lõppu tuleks kõik selgitused avaldada avaliku sektori hankija veebisaidil, et need oleksid kõigile potentsiaalsetele pakkujatele kättesaadavad.
- Pärast lepingu sõlmimist tuleb 48 päeva jooksul saata ELTs avaldamiseks lepingu sõlmimise teade.

Piiratud hankemenetluse ajakava ja etapid on järgmised.

- Teate saatmise ja osalemistaotluste laekumise tähtpäeva vahele peab jääma vähemalt 37 päeva (elektroonilise teate korral võib seda lühendada 30 päevani).
- Kui avaliku sektori hankija soovib piirata kõnealusel menetluses osalevate pakkujate arvu, ei tohi see arv olla väiksem kui viis. Avaliku sektori hankijal ei ole siiski kohustust piirarvu kindlaks määrata, kui ta ei kavatse seda kohaldada.
- Seejärel peab avaliku sektori hankija eelkvalifitseerimise küsimustiku abil valima välja osalejad, kellel palutakse esitada pakkumus (vt [abivahend nr 10](#), mis sisaldab linki küsimustikule).
- Seejärel tuleb valitud osalejatele väljastada pakkumuse esitamise ettepanekud, jättes ettepaneku saatmise ja pakkumuste laekumise tähtaja lõpu vahele vähemalt 40 päeva. Seda ajavahemikku võib lühendada 35 päevani, kui dokumentidele on võimaldatud täielik elektrooniline juurdepääs.
- Pakkumuse esitamise tähtaega võib lühendada 31 päevani, kui vähemalt 52 päeva ja mitte hiljem kui 12 kuud enne hanketeate saatmist on avaldatud elektrooniline eelteade. Eelteade peab sisaldama sama palju teavet nagu hanketeade, kui vastav teave on sel ajal kättesaadav (näiteks lepingu maht, pakkumuste hindamise kriteeriumid, lepingu kestus).
- Kõik vastused pakkujate küsimustele tuleb muuta anonüümseks ja saata kõigile huvitatud pooltele vähemalt kuus päeva enne pakkumuste esitamise tähtaja lõppu (direktiivi 2004/18/EÜ artikkel 39).

- Pärast lepingu sõlmimist tuleb 48 päeva jooksul saata ELTs avaldamiseks lepingu sõlmimise teade.

Väljakuulutamise ja läbirääkimistega hankemenetluse ajakava ja etapid on järgmised.

- Teate (aga mitte algse ebaõnnestunud teate) saatmise ja osalemistaotluste laekumise tähtpäeva vahele peab jääma vähemalt 37 päeva.
- Kõik vastused pakkujate küsimustele tuleb muuta anonüümseks ja saata kõigile huvitatud pooltele vähemalt kuus päeva enne pakkumuste esitamise tähtaja lõppu (direktiivi 2004/18/EÜ artikkel 39).
- Pärast nimetatud kuupäeva võib avaliku sektori hankija alustada läbirääkimisi ühe või mitme pakkujaga.
- Pärast lepingu sõlmimist tuleb 48 päeva jooksul saata ELTs avaldamiseks lepingu sõlmimise teade.

Kui kõnealuse menetluse kasutamine on põhjendatud, peab avaliku sektori hankija avaldama ELTs hanketeate (selle kohta, et avaliku sektori hankija kasutab nimetatud menetlust) üksnes juhul, kui ta on saanud ebakorrektsid pakkumusi või pakkumusi, mis on hindamise tulemusena diskvalifitseeritud seoses avatud või piiratud hankemenetluse kasutamisega ja avaliku sektori hankija otsustab mitte alustada läbirääkimisi kõigi pakkujatega. Kui avaliku sektori hankija otsustab alustada läbirääkimisi kõigi pakkujatega, siis ei ole vaja ELTs hanketeadet avaldada.

Võistleva dialoogi menetlus: see menetlus võeti kasutusele eriti keerukate hangete jaoks ja seda võib kasutada üksnes erandolukorras. See sobib asjade, teenuste ja ehitustööde hangete jaoks, kus ei oleks võimalik avatud või piiratud hankemenetluse abil lepingut sõlmida ja kus asjaolud ei võimalda kasutada läbirääkimistega menetlust. Protsess hõlmab alati võistlevate pakkumuste esitamist ning lepingu sõlmimise aluseks peab olema majanduslikult soodsaim pakkumus. Paljud avaliku ja erasektori partnerluse lepingud sõlmitakse võistleva dialoogi menetlust kasutades.

2.2.2 Kiirendatud menetlus

Kiirendamist käsitlev säte võimaldab avaliku sektori hankijal kiirendada nii piiratud kui ka läbirääkimistega hankemenetlust vastavalt direktiivi 2004/18/EÜ artikli 38 lõikele 8. Kõnealust menetlust võib kasutada juhul, kui asja kiireloomulisuse tõttu ei oleks piiratud või läbirääkimistega menetluse tavatähtaegade kasutamine otstarbekas.

Sellisel juhul tuleb ELTs avaldada hanketeade, milles avaliku sektori hankija selgitab, milliste objektiivsete põhjuste tõttu on kiirendatud menetluse kasutamine põhjendatud. Osalemistaotluste esitamise tähtaeg on vähemalt 15 päeva (37 asemel) alates hanketeate avaldamiseks saatmisest või vähemalt 10 päeva, kui teade saadeti elektrooniliselt. Kui avaliku sektori hankija kasutab kiirendatud menetlust, on pakkumuste laekumise tähtaeg 10 päeva; sel juhul tuleb pakkujate küsitud lisateave hankedokumentide kohta esitada hiljemalt neli päeva enne pakkumuste esitamise tähtaja lõppu. Vastavalt direktiivile 2004/18/EÜ ei saa kiirendatud menetlust kasutada avatud hankemenetluses, kuid uus direktiiv 2014/24/EL lubab avatud hankemenetluses kiireloomulisi juhte. Sageli kiputakse kiirendatud menetlust kuritarvitama, mistõttu avaliku sektori hankija peab suutma selle kasutamist põhjendada.

Kiirendatud menetlust ei tohiks segamini ajada väljakuulutamiseta läbirääkimistega hankemenetlusega, mida kasutatakse vastavalt direktiivi 2004/18/EÜ artikli 31 lõike 1 punktile c äärmise vajaduse korral seoses ootamatute asjaoludega ja mis ei vaja hanketeate avaldamist. Äärmist vajadust põhjendavad asjaolud ei tohi johtuda avaliku sektori hankijast.

2.3 Hankedokumendid

Lisaks tavapärasele teabele (hind, tarnimine, pakkumuste esitamise kuupäev jne) peaksid hankedokumendid sisaldama ka järgmist teavet:

- viide avaldatud hanketeatele;
- hanketeates esitatud valiku- ja pakkumuste hindamise kriteeriumide põhjalikum kirjeldus;
- pakkumuse koostamise keel.

✘ Pärast hanketeate avaldamist ei tohiks avaliku sektori hankijad enam valiku- ja pakkumuste hindamise kriteeriume muuta muul viisil kui avaldatud parandusteatega. Hindamiskomitee peaks kasutama ainult avaldatud kriteeriume.

Hankedokumentide koostamist alustades tuleb arvesse võtta allpool selgitatud etappe ja küsimusi.

2.3.1 Valikukriteeriumide kindlaksmääramine

Avaliku sektori hankija peaks tegema valikuprotsessi, samuti nagu paljusid muid hankega seotud küsimusi käsitlevad otsused võimalikult vara, soovitatavalt hanke planeerimise etapis, aga igal juhul enne kõigi teadete avaldamist ja meetoodika katsetamist. Eesmärk on sõlmida leping sellise pakkujaga, kes suudab lepingut täita. Pakkujate valiku meetoodika peab olema läbipaistev. Soovitatav on eelnevalt kokku leppida hindamismehhanism, mis oleks kõigi vaidlustajate jaoks läbipaistev. Avaliku sektori hankija võib soovida kinnitust pakkuja rahalise, tehnilise ja juhtimisalase suutlikkuse, tervishoiu- ja ohutusnõuete järgimise, keskkonnasõbralikkuse või sotsiaalsete kriteeriumide kohta.

Valiku etapil tehakse mitmeid sageli esinevaid vigu. Avaliku sektori hankija ei tohi mingil juhul võtta taotlejate/pakkujate valiku aluseks soovi eelistada kohalikke või riiklikke tarnijaid, kuna see oleks diskrimineeriv ja vastuolus ELi aluslepingute põhimõtetega. Kõnealusel etapil avaliku sektori hankija küsitav teave peab olema proportsionaalne ja lepingu teemavaldkonda arvestades asjakohane. Näiteks ei tohiks kehtestada ebamõistlikult kõrgeid kindlustusalaseid või rahalisi nõudeid, mis välistaksid automaatselt muus osas igati pädevate taotlejate osalemise, või ei tohiks selliseid nõudeid kehtestada ilma nende määra mõju arvesse võtmata (see on sagedamini esinev olukord). Selle levinud näiteks on olukord, kus avaliku sektori hankija kehtestab ebaproportsionaalselt kõrgeid nõuded käibele/müügile või varem tehtud tööde arvule/väärtusele. Üldiselt on hea tava, et pakkujatel nõutava aastakäibe tase ei ole suurem kui lepingu kahekordne väärtus. Seda nõuet ei ole kehtestatud direktiiviga 2004/18/EÜ, kuid see on sätestatud uue direktiivi 2014/24/EL artiklis 58. Nõudest võib loobuda juhul, kui asjad/teenused või ehitustööd eeldavad suure riski tõttu (nt seoses tarnimise, tootekvaliteedi või hinnaga) rahanduslikult ja tehniliselt usaldusväärse pakkuja kasutamist.

Kõik valikukriteeriumid peavad olema proportsionaalsed ja asjakohased, et hinnata pakkuja suutlikkust lepingut täita.

✘ Direktiivi 2004/18/EÜ kohaselt ei ole lubatud kasutada kriteeriume, mida saaks tõlgendada kui diskrimineerivaid või ebaproportsionaalseid, ning need võivad tingida finantskorrektsioone. Kui valikukriteeriumid on kehtestatud, ei ole neis oluliste muudatuste tegemine enam lubatud. Pärast avaldamist võib peamistes valikukriteeriumides teha ainult väikesi muudatusi, näiteks muuta sõnastust või taotluste esitamise aadressi. Muudatusi nõuetes, mis käsitlevad finantsseisundit (aastatulu või omakapitali osatähtsus), varasemaid töid või kindlustuskaitset, loetakse olulisteks muudatusteks, mille korral tuleb taotluste esitamise tähtaega pikendada või hankemenetlus tühistada.

⚠ Paljud avaliku sektori hankijad ajavad segamini valikuetapi (ja valikukriteeriumid) ning hindamisetapi (pakkumuse hindamise kriteeriumid). Pidage meeles, et hankeprotsessil on kaks osa: (pakkujate) valimine ja (pakkumuste) hindamine. Need on üsna selgelt eristuvad ja neid ei tohi segamini ajada. Valikuetapi eesmärk on valida välja need pakkujad, kes suudavad vajaliku töö ära teha. Hindamisetapil selgitatakse välja valitud pakkujate esitatud parim pakkumus. Äärmiselt soovitatav on määrata sobivad valiku- ja pakkumuste hindamise kriteeriumid kindlaks hanke planeerimise etapis.

+ Lisateavet valikukriteeriumide kohta leiate [abivahendist nr 5](#)

2.3.2 Eelkvalifitseerimise küsimustiku koostamine

Kui piiratud või läbirääkimistega hankemenetluses või võistleva dialoogi menetluses soovitakse kasutada valitud pakkujate nimekirja, tuleb see koostada õiglaselt ja läbipaistvalt (ning dokumenteeritult), koheldes kõiki isikuid võrdselt. Eelkvalifitseerimise küsimustiku abil saab koguda pakkujatelt standardvormis teavet, mida kasutatakse valimiseks. Eelkvalifitseerimise küsimustikus võidakse käsitleda direktiivi 2004/18/EÜ artiklite 44–52 kohaste kõigi valikukriteeriumidega seotud küsimusi ja dokumenteerimisnõudeid.

Kontrollimisega tuleks tagada, et täidetav eelkvalifitseerimise küsimustik ei ole vastuolus läbipaistvuse ja võrdse kohtlemise eeskirjadega. ELTs avaldatud hanketeates ja/või hankedokumentides tuleks alati mainida, et üheks valikukriteeriumiks on taotleja poolt eelkvalifitseerimise küsimustikus esitatud teave. See võimaldab eelkvalifitseerimise küsimustikus sisalduvat teavet – arvesse võtta. Kui kasutatakse punktisüsteemi või kaalutegureid, tuleb need hanketeates ja hankedokumentides täielikult avaldada. Standardküsimustikke (eelkvalifitseerimise küsimustikke) peaks olema võimalik saada avaliku sektori hankija hankeosakonnast või riiklikust riigihangete ametist.

+ Lisateavet eelkvalifitseerimise küsimustike ja nimekirjade koostamise kohta leiate [abivahendist nr 4](#)

2.3.3 Pakkumuste hindamise kriteeriumide ja nende kaalutegurite kindlaksmääramine

Esitatud pakkumuste hindamine on hankeprotsessi oluline osa ning seetõttu tuleb hoolikalt tagada, et saavutatav tulemus oleks õige ning otsus tehakse õiglaselt ja läbipaistvalt.

Pakkumuste hindamise kriteerium on kas

- madalaim hind või
- majanduslikult soodsaim pakkumus.

Kui kasutatakse majanduslikult soodsaima pakkumuse meetodit, tuleb kas hanketeates või hankedokumentides kirjeldada kõiki kasutatavaid kriteeriume. Parim tava oleks avaldada hanketeates või hankedokumentides lisaks hindamismetoodikale ka kasutatav punktimaatriks või kaalutegurid.

Pakkumuse hindamine peaks

- põhinema pakkumuste hindamise kriteeriumidel, mille kaalukus sõltub nende tähtsusest/prioriteetsusest ning milles keskendutakse tehnilise kirjelduse nõuetele (madalaima hinna järgi kaalumist ei toimu);
- olema lepingu eset arvestades asjakohane;
- soovitatavalt põhinema mudelil, milles võetakse arvesse hinna ja kvaliteedi suhet ning kus hind on domineeriv kriteerium, mille osakaalu väljendatakse protsentides. Tuleb jälgida, et hinna ja kvaliteedi vahekord vastaks lepingu nõuetele;
- toimuma heaks kiidetud pakkumuste hindamise kriteeriumide ja hindamismudeli (kaasa arvatud iga kriteeriumi kaalutegurid) alusel;
- toimuma hindamiskomitees, kuhu kuuluvad sobivad ja asjakohased esindajad, kellel on vajalikud kogemused, tehnilised oskused ja teadmised.

Vajalike erialateadmistega isikud peavad kuuluma hindamiskomiteesse või teise variandina võib kasutada avaliku sektori hankija muid pädevaid töötajaid ilma hääleõiguseta nõuandjate rollis. Soovitatav on võtta kõnealuste isikutega ühendust võimalikult varakult, et nad saaksid vajalikku aega varuda.

Konkreetse lepingu jaoks sobivate pakkumuste hindamise kriteeriumide vastuvõtmisega tuleks hanke planeerimise etapil põhjalikult tegeleda. Pakkumuste hindamise kriteeriumid tuleks loetleda tähtsuse järjekorras (vajaduse korral koos vastavate kaaluteguritega), näiteks hind 50 %, kvaliteet 30 %, teenindus 20 %.

+ Lisateavet pakkumuste hindamise kriteeriumide kohta leiate [abivahendist nr 6](#)

2.3.4 Hinnaplaan

Koostatavad hinnadokumentid sõltuvad hanke liigist. Näiteks ehitushangete korral kasutatakse tavaliselt tariifiplaani või (veel tõenäolisemalt) pakutavate hindade loetelu. See peab vastama tehnilisele kirjeldusele. Parim tava oleks koostada asutuses üksikasjalik fiktiivne pakkumus, võttes aluseks hinnadokumendi ja tehnilise kirjelduse. See võimaldab avaliku sektori hankijal kohe kindlaks teha olukorra, kus pakkuja on teinud hinnapakumise mõne dokumentides leiduva vea põhjal (ja seega määranud madala hinna), mida ta saab hiljem ära kasutada (kulude prognoosimisel), kui ta peaks võitjaks osutama. Samuti aitab see avastada hankedokumentides võimalikke vigu. Näiteks võimaldab see näha, kas üks või mitu pakkujat on mõnest nõudest selgelt valesti aru saanud, kuna nende pakutud hinnad näivad olevat ebareaalsed. Põhjemamatult madala maksumusega pakkumuse

laekumise korral võib õige hinnaarvestusega fiktiivne pakkumus aidata põhjendada kõnealuse pakkumuse tagasilükkamist (kuid põhjendamatult madala maksumusega pakkumuse võib tagasi lükata ainult pärast seda, kui avaliku sektori hankija on küsinud pakkujalt ebaharilikult soodsa pakkumise kohta põhjendust ja seda analüüsinud).

2.3.5 Leping

Hankedokumentidele tuleks lisada lepingu projekt, et kõik pakkujad saaksid hankes osaleda võrdsetel alustel. Avatud ja piiratud hankemenetluses ei peaks pärast ühe pakkumuse edukaks tunnistamist toimuma mingeid läbirääkimisi lepingu üksikasjade üle (vastasel korral rikutaks võrdse kohtlemise põhimõtet). Parim tava näitab, et hästi koostatud leping sisaldab sätteid hinna iga-aastase indekseerimise, kohaldatavate eeskirjade, reeglite vastu eksimise, vastutuse ja konfidentsiaalsuskohustuste kohta. Riskid peaksid olema lepinguga õiglaselt ja võrdselt jagatud. Eelkõige tuleks vältida sätteid või lepingutingimusi, millega töövõtjale pannakse vastutus riskide eest, mis on täielikult väljaspool tema kontrolli, sest need võivad vähendada esitatavate pakkumuste arvu, avaldada olulist mõju hinnale või põhjustada vaidlusi lepingu üle. Hankedokumentid, kaasa arvatud lisad ja eduka pakkuja ettepanekud lepingu täitmise kohta, tuleb lisada lõplikule lepingule, mida hakatakse täitma.

 **Vt lingid abivahendis nr 10.**

Vaidluste lahendamine: leping peaks sisaldama vaidluste lahendamise korda käsitlevaid sätteid. Alati tuleks kaaluda vahendamisega lahendusi. Standardsed *pro forma* lepingud sisaldavad sageli erinevaid valitavaid sätteid vaidluste lahendamise kohta (ja paljude muude küsimuste kohta, mida avaliku sektori hankija ei pruukinud alguses arvesse võtta, näiteks intellektuaalomandi õigused). Avaliku sektori hankijal peaksid samuti olema head teadmised lepinguõigusest seoses kahjude hüvitamisega. Kui see nii ei ole, tuleks kasutada sobivat juriidilist konsultatsiooni.

Lepingu muutmist käsitlevad sätted

Üldreegli kohaselt tuleb lepingu muutmiseks korraldada uus hankemenetlus. Vastavalt direktiivi 2004/18/EÜ artiklile 31 võib läbirääkimistega hankemenetlust lepingu muutmiseks kasutada üksnes erandlikel asjaoludel. Muutmisvajadusega seotud küsimuste lahendamine lepingus on väga oluline valdkond. Planeerimisetapil tuleb põhjalikult kaaluda lepingu muutmise võimalust, st kulude ja ulatuse tingimusi ja piire. Seejärel tuleb lisada hanke- ja lepingudokumentidesse vastavad sätted.

Uues direktiivis 2014/24/EL on sätestatud lepingu muutmiseks vajalike heakskiitude tase ja määr, mille piires võib lepingut muuta ilma uut hanget korraldamata. Põhimõtteliselt tuleks olulisena käsitada algse hanke igasugust muudatust, mis muudab oluliselt lepingu sisu (väärtust, ajakava või mahtu) nii, et see oleks võinud muuta algse hanke tulemust. Sellisel juhul tuleks korraldada uus hange lisatööde või -teenuste lepingu sõlmimiseks. Algses hankes võidakse ette näha võimalus lisatööde, -teenuste või täiendavate asjade hankimiseks ning paluda pakkumuste esitamise etapil vastavate hindade esitamist. Põhjusi on selgitatud direktiivi 2014/24/EL artiklis 72. Vt jaotis [6.2 Lepingu muudatused](#) ja [abivahend nr 8](#).

2.4 Tehniline kirjeldus ja standardid

2.4.1 Tehnilise kirjelduse koostamine

Tehniline kirjeldus on hankeprotsessi kõige tähtsam dokument. Selles tuleks kirjeldada soovitud teenust/asja/tööd, tasemeid, standardeid ja sisendeid koos väljundite või vajalike tulemustega. Tehnilist kirjeldust koostades ei tohi unustada, et see avaldab otsest mõju kuludele.

Hästi koostatud tehniline kirjeldus

- peaks kirjeldama nõudeid täpselt;
- peaks olema pakkujatele ja kõigile sidusrühmadele lihtsalt mõistetav;
- peaks kirjeldama selgelt määratletud, saavutatavaid ja mõõdetavaid sisendeid, väljundeid ja tulemusi;
- ei tohiks sisaldada ühegi kaubamärgi nime ega konkurentsi piiravaid nõudeid (kaubamärkide nimetamise korral tuleks lisada väljend „või samaväärne”);
- peaks andma piisavalt üksikasjalikku teavet, mis võimaldab pakkujatel esitada realistlikke pakkumusi;
- peaks esitama täiendavad või laiendatud nõuded eraldi, kuid arvestama neid kogusumma arvutuses;
- peaks arvesse võtma (võimaluste piires) avaliku sektori hankija, klientide/kasutajate, muude sidusrühmade seisukohti ning turu ideid/arvamusi;
- peaks olema koostatud isiku poolt, kellel on piisavad eriteadmised; see võib olla avaliku sektori hankija töötaja või väline ekspert;
- peaks olema koostatud nii, et võetakse arvesse puuetega isikutele vajalikke juurdepääsetavuse kriteeriume või tagatakse lahenduse kasutatavus kõigile kasutajatele, kui hanke tulemust hakkavad kasutama füüsilised isikud (avalikkus või avaliku sektori hankija töötajad);
- peaks olema saanud hindamiskomitee ja/või avaliku sektori hankija juhtkonna heakskiidu vastavalt asjaomastele sise-eeskirjadele;
- peaks käsitlema vähemalt järgmist (tööde tehnilise kirjelduse korral): tööde tehniline kirjeldus, tehniline aruanne, projekteerimispakett (projektijoonised, projektiarvutused, üksikasjalikud joonised), eeldused ja eeskirjad, pakutavate hindade loetelu (kui on kohaldatav) ja tööde hinnakiri, tegevuste ajakava.

Paljud avaliku sektori hankijad lähtuvad heast tavast, mille kohaselt peaks tehniline kirjeldus sisaldama lepingu eelarve üksikasju, et hankedokument oleks võimalikult läbipaistev. Eelarve peab siiski olema soovitud töid, teenuseid või asju arvestades realistlik. Samuti tähendab lepingu eelarve kindlaksmääramine tugevalt kvaliteedile rõhuvate lepingute korral (näiteks ametitoimingute hangetes) praktikas seda, et enamus pakkujaid teeb pakkumise avaldatud eelarvega võrdsel või sellest napilt madalamal tasemel. Alati on võimalik avatud konkurents ilma avaldatud eelarveta, kuid hankedokumentides tuleb märkida, et avaliku sektori hankija jätab endale õiguse hankemenetlus katkestada juhul, kui ei laeku mõistliku hinnaga pakkumusi (või mis tahes muul objektiivsel põhjusel). Enne hankemenetluse algatamist peaks avaliku sektori hankija kindlaks määrama vähemalt maksimaalse vastuvõetava hinna, mida ei avaldata. Tehniline kirjeldus tuleb koostada täpselt. Konkreetsete kaubamärkide ja toodete nimetamine on vastuolus õiglase ja avatud konkurentsi reeglitega. Kui seda ei ole võimalik vältida, on väga oluline lisada sõnad „või samaväärne” ning hinnata kõiki laekunud samaväärseid pakkumusi õiglaselt.

Halvasti koostatud tehniline kirjeldus on sageli põhjus, miks hiljem tuleb lepingut muuta, sest kirjelduses ei kajastatud soovitud hanke tegelikku mahtu. Kui juba sõlmitud lepingule lisatakse (muudatuste või kohandamistega) olulisel määral lisatööd, kasvatab see algselt plaanituga võrreldes nii lepingu mahtu kui ka maksumust. Kui sellistel asjaoludel lastakse kõnealused tööd teha olemasoleval töövõtjal ilma uut hankemenetlust korraldamata, rikutakse sellega õiglast ja avatud konkurentsi käsitlevaid sätteid, sest tegelik hange ei sarnane enam sellega, mis algselt välja kuulutati. Vajadus lisatööde järele väheneb, kui hanke planeerimise etapp viiakse läbi professionaalselt ja tehniline kirjeldus koostatakse asjatundlikult. Avaliku sektori hankija peaks pühendama igale projektile vajalikku tähelepanu ja eraldama piisavalt aega, mis võimaldab läbi mõelda kõik küsimused ja riskid. Vajaduse korral tuleks tehnilise kirjelduse ja lepingu koostamisse kaasata asutusesiseid või väliseid eksperte.

2.4.2 Tehnilise kirjelduse koostamisel kasutatavad standardid

Põhireegel ütleb, et hanget kirjeldades tuleb viidata asjakohastele Euroopa standarditele. Kui Euroopa standardeid ei ole, peab avaliku sektori hankija võtma arvesse muudest liikmesriikidest pärit tooteid, mis toimivad samaväärselt oma riigi toodetega. Seega on avaliku sektori hankija kohustatud kasutama kas

- riiklikku standardit, millega rakendatakse Euroopa standardit,
- Euroopa tehnilisi tunnustusi või
- ühist tehnilist kirjeldust, st kirjeldust, mida tuleks kohaldada kõigis liikmesriikides ühetaoliselt;
- kõigil juhtudel tuleb lisada väljend „või samaväärne”.

✘ Tehniline kirjeldus on kõige tähtsam dokument, mis mõjutab hankeprotsessi üldist kvaliteeti ja konkurentsi. Ei ole lubatud kasutada tingimusi, mida saab tõlgendada diskrimineerivana, eriti teisest riigist pärit pakkujate suhtes, või nõudes kaupu, mida suudab pakkuda vaid üks tarnija (või ühest riigist pärit tarnijad).

⚠ Konkurentsi piiramise vältimiseks kasutage tehnilises kirjelduses väljendit „või samaväärne”.

+ **Rohkem nõuandeid tehnilise kirjelduse koostamise kohta leiate [abivahendist nr 7](#)**

2.4.3 Sotsiaalsed, eetilised ja keskkonnaalased kriteeriumid

Avaliku sektori hankijad kasutavad riigihanget üha sagedamini muude eesmärkide kui rangelt hinna ja kvaliteedi suhte saavutamiseks. Seega võidakse kasutada kriteeriume, mis on seotud keskkonna,⁵ kohaliku majanduse (näiteks noorte inimeste või pikka aega tööturul eemal viibinud isikute töölevõtmine), sotsiaalsete või eetiliste väärtustega. Kuigi riigihanget võib õigustatult kasutada selliste eesmärkide saavutamiseks, tuleb pakkujate õiglase ja võrdse kohtlemise tagamiseks olla tähelepanelik, et kõik erisätted oleksid

⁵ Komisjon on rohkem kui 20 tooterühma jaoks välja töötanud keskkonnahoidliku riigihanke kriteeriumid, millest enamus on saadaval kõigis ELi keeltes, vt http://ec.europa.eu/environment/gpp/eu_gpp_criteria_en.htm

kooskõlas direktiiviga 2004/18/EÜ ja siseriiklike eeskirjadega. ELi uued riigihangete direktiivid sisaldavad palju selgesõnalisemaid sätteid selle kohta, kuidas kõnealuseid kaalutlusi hankeprotsessis arvesse võtta. Vt ka kohtuasi C-225/98: *komisjon vs. Prantsusmaa* („Nord-Pas-de-Calais”); kohtuasi C-19/00: *SIAC Construction*; kohtuasi C-448/01: *EVN ja Wienstrom*; kohtuasi C-368/10: *komisjon vs. Madalmaad*; kohtuasi C-513/99: *Concordia Bus*; kohtuasi 31/87: *Beentjes*.

- ☒ **Vt erinevaid teemasid siseturu, tööstuse, ettevõtluse ja VKEde peadirektoraadi veebisaidil: [link](#)**
- ☒ **Vt konkreetseid keskkonnaalaseid kriteeriume keskkonna peadirektoraadi veebisaidil: [link](#)**

2.4.4 Variandid

Pakkujad peavad esitama pakkumuse vastavalt koostatud hankedokumentidele. Kui tehakse strateegiline otsus, et lisaks hankedokumentidel põhinevatele hangetele on avaliku sektori hankija valmis kaaluma pakkumuse lisavarianti (algsetes hankedokumentides nimetamata alternatiivset lahendust), tuleb hankedokumentides esitada miinimumnõuded pakkumuse variandile. Sellisel juhul tuleb pakkumuste hindamise kriteeriumides arvestada võimalusega, et lisaks hankedokumentide põhjal koostatud pakkumustele laekub ka pakkumuste variante. See ei ole lihtne ülesanne ning eeldab sobivate tehniliste eriteadmiste olemasolu hindamiskomitees. Vastav otsus tuleb teha ja kokkulepe sõlmida hanke planeerimise etapil. Rohkem teavet võib leida jaotisest 1.4 Tehniline keerukus.

- ☒ **Vt variante käsitlevat jaotist [abivahendis nr 7](#)**

2.5 Hankedokumentide saamine ja pakkumuste esitamine

Avaliku sektori hankija peab jätma pakkujatele mõistlikul määral aega nii hankedokumentide saamiseks kui ka pakkumuse esitamiseks, järgides vähemalt direktiivi 2004/18/EÜ artiklis 38 sätestatud miinimumtähtaegu. Vajaduse korral (näiteks lepingu valdkonna keerukuse tõttu) on lubatud miinimumtähtaegu pikendada. Hankedokumentide eest võib küsida tasu, kuid see ei tohiks olla ebaproportsionaalne. Parima tava järgi on hankedokumentid tasuta ja neid on võimalik veebisaitidelt alla laadida. Pakkumused tuleb esitada kirjalikult otse või posti teel. Üha tavapärasemaks muutuva elektroonilise hankemenetluse korral tuleks rakendada teatavaid kaitseabinõusid seoses konfidentsiaalsuse ja kättesaamiskinnitusega. Samuti tuleb aktsepteerida digiallkirju. Pakkumuste esitamiseks tuleb kasutada hankedokumentides nimetatud meetodit. Tähtaegade kindlaksmääramisel tuleks arvesse võtta lepingu keerukust. Eeskätt keerukate projekteerimis-/ehituslepingute või avaliku ja erasektori partnerluse lepingute korral ei ole haruldane, et pakkumuste koostamise perioodi kestus ulatub neljast kuni kuue kuuni.

- ☒ **Lühikesi tähtaegu võidakse käsitada konkurentsi tõkestamisena.**
- ☒ **Hankedokumentide ebaproportsionaalselt kõrgeid hindu võidakse käsitada konkurentsi tõkestamisena.**

2.6 Kaebused, õiguskaitsevahendid ja vastutus

Direktiiviga 2007/66/EÜ (nn õiguskaitsevahendite direktiiv) muudetud direktiivi 89/665/EMÜ (riiklike tarne- ja ehitustöölepingute sõlmimise läbivaatamise korra kohaldamisega seotud õigus- ja haldusnormide kooskõlastamise kohta) eesmärk on tagada, et tarnijad ja töövõtjad saavad esitada mitmesugustes küsimustes kaebusi ning avaliku sektori hankija väidetavate eksimuste suhtes on võimalik rakendada meetmeid.

Õiguskaitsevahendid on avaliku sektori hankija otsuse peatamine, õigusvastaste otsuste (sh lepingu) tühistamine ja töövõtjatele kahjutasu maksmine. Lisaks võib õiguskaitsevahendite direktiivi nõudeid eirav organisatsioon jääda ilma tulevastest ELi toetustest või temalt võidakse tagasi nõuda juba välja makstud toetused. Samuti võib riigihanke-eeskirjade eiramine kaasa tuua rahalisi tagajärgi näiteks avaliku sektori hankija ja tema töötajate jaoks, kellel võib mõnes õigussüsteemis tekkida isiklik vastutus. Vajaduse korral võib kasutada kaebuse lahendamiseks õiguslast nõustamist.

Tavalised finantskorrektsioone tingivad vead pakkumuste esitamise ettepaneku etapis on järgmised.

1. Lepingu eseme ebapiisav määratlemine, mis põhjustab hiljem lepingu ebakorrektselt muutmist

Näide: hanketeates ja/või tehnilises kirjelduses esitatud kirjeldus on potentsiaalsete pakkujate/kandidaatide jaoks ebapiisav lepingu eseme kindlaks tegemiseks. Näiteks kui hankedokumentides öeldakse ainult „mööbel” või „autod”, kuid ei selgitata, millist mööblit või milliseid autosid avaliku sektori hankija osta soovib.

Kuidas vältida? Tehnilise kirjelduse autoril/autoritel peaks olema piisavad oskused, et lepingut korrektselt määratleda, ning nad peaksid kaasama teisi sidusrühmi, kes võimaldavad neil seda teha. Samas tuleb tehniline kirjeldus kirjutada neutraalses vormis ning selles tuleb lepingu nõudeid selgelt kirjeldada, esitamata mingeid diskrimineerivaid viiteid konkreetsetele kaubamärkidele või standarditele. Nõudeid on selgitatud direktiivi 2004/18/EÜ artiklis 23. [Abivahend nr 7](#) sisaldab rohkem abiteavet tehnilise kirjelduse koostamise kohta.

2. Hanketeate avaldamata jätmine

Näide: hanketeadet ei avaldatud vastavalt asjakohastele eeskirjadele (nt avaldamine ELTs, kui see on direktiivi 2004/18/EÜ alusel nõutav, või piirmäärast väiksemate hangete puhul avaldamine riigisiseste eeskirjade alusel).

Kuidas vältida? Võrrelge põhjendusdokumendis nimetatud lepingu väärtust direktiivi 2004/18/EÜ artikli 9 sätetega. Kui lepingu väärtus ületab rahalist piirmäära, tuleb see välja kuulutada ELTs avaldatava hanketeatega.

3. Pakkumuste ja osalemistaotluste esitamise miinimumtähtaegade eiramine

Näide: pakkumuste (või osalemistaotluste) laekumise tähtajad olid lühemad direktiivis 2004/18/EÜ sätestatud tähtaegadest.

Kuidas vältida? Kõnealune olukord tekib siis, kui avaliku sektori hankija ei jäta pakkujatele osalemiseks piisavalt aega. Direktiivi 2004/18/EÜ artiklis 39 käsitletakse hankemenetluste tähtaegu (vt punktis 2.2.1 esitatud tabelit). Avaliku sektori hankija peab enne teate avaldamist kaaluma võimalikke tähtaegu ja määrama planeerimisetapil kindlaks realistliku ajakava. Kui eelteate avaldamise tõttu kasutatakse lühendatud tähtaegu, peab eelteate sisaldama kogu teavet, mis on vajalik hanketeate jaoks, kaasa arvatud valiku- ja pakkumuste hindamise kriteeriumid, kui need on sel ajal teada. Kui ELTs jäetakse avaldamata tähtaja pikendamise teade ning sellest teatatakse ainult neile pakkujatele, kes on pikendatava hanke dokumendid juba saanud, võidakse sellega ebavõrdset kohelda neid potentsiaalseid pakkujaid, kes ei olnud pikendamisest teadlikud.

4. Pakkumuste või osalemistaotluste esitamise tähtaegade pikendamise teate avaldamata jätmine

Näide: pakkumuste (või osalemistaotluste) laekumise tähtaegu pikendati ilma selle kohta eeskirjade kohast teadet avaldamata (nt avaldamine ELTs, kui riigihange kuulub direktiivi 2004/18/EÜ reguleerimisalasse).

Kuidas vältida? Kui lepingu hanketeate avaldamine ELTs on direktiivi 2004/18/EÜ artiklite 2, 35 ja 38 alusel kohustuslik, tuleb ELTs avaldada ka teated selliste hangete tähtaegade pikendamise kohta.

5. Valikukriteeriumide ja/või pakkumuse hindamise kriteeriumide (ja kaalutegurite) esitamata jätmine hanketeates või tehnilises kirjelduses

Näide: hanketeates ja/või tehnilises kirjelduses ei esitata mingeid valiku- ja pakkumuste hindamise kriteeriume (sh kaalutegureid) või need ei ole esitatud piisavalt üksikasjalikult, mistõttu rikutakse direktiivi 2004/18/EÜ artikli 44 lõike 2 ja/või artikli 53 lõike 2 nõudeid.

Kuidas vältida? Hanketeates ja kas tehnilises kirjelduses või muudes hankedokumentides tuleb esitada valiku- ja pakkumuste hindamise kriteeriumid (ja kaalutegurid). Kõnealust olukorda aitavad vältida kontrollnimekirjad ja *pro forma* hanketeadete / tehniliste kirjelduste kasutamine.

6. Ebaseaduslikud ja/või diskrimineerivad valikukriteeriumid hanketeates või hankedokumentides

Näide: juhtumid, kus ettevõtjad ei ole saanud hankes osaleda hanketeates või hankedokumentides esitatud ebaseaduslike valikukriteeriumide tõttu, mistõttu on rikutud direktiivi 2004/18/EÜ artikli 2 ja artikli 44 lõike 1 nõudeid. Selle näiteks on nõue, et ettevõtjal peab juba olema hanke riigis või piirkonnas büroo või esindaja, nõue omada riigis või piirkonnas kogemusi, nõue, et aastakäive oleks 10 miljonit eurot, kuigi lepingu väärtus on ainult miljon eurot, nõue vähemalt viie sarnase avalikus sektoris tehtud töö kohta näiteks koristamist käsitleva lepingu korral.

Kuidas vältida? Valikukriteeriumid ei tohi olla teistest liikmesriikidest pärit ettevõtjate suhtes ebaseaduslikult ega ebaõiglased. Eespool nimetatud juhtudel peab avaliku sektori hankija kehtestama mõistliku aastakäibe nõude või mitte eristama avalikus sektoris tehtud varasemaid töid erasektoris tehtud töödest. Kahtluse korral tuleb kasutada juriidilist nõustamist. Täiendavad juhised on esitatud abivahendites nr 5–9.

7. Diskrimineerivad tehnilised kirjeldused

Näide: konkreetse kaubamärgi nimetamine seadmete tarne tehnilises kirjelduses ilma samaväärse toote tarnimise võimaluseta või kohandatud tehnilise kirjelduse kasutamine, millega tahtlikult või tahtmatult soositakse teatavaid tarnijaid. Sellega rikutakse direktiivi 2004/18/EÜ artikli 23 lõigete 2 ja 8 nõudeid. Mõnikord tekib selline olukord siis, kui seadme tehnilise kirjelduse koostamise eest vastutavad kogenematud töötajad kopeerivad kirjelduse otse ühe tootja brošüürist, mõistmata, et see võib vähendada nende ettevõtete arvu, kellel on võimalik seadet tarnida.

Kuidas vältida? Kui konkreetsele kaubamärgile viitamine on vältimatu, tuleks alati kasutada sõnu „või samaväärne”. Tehnilise kirjelduse koostamise ajal ei tohi seda lihtsalt kopeerida mõne tootja tehnilisest kirjeldusest ning kirjeldus peab olema piisavalt üldine, et see võimaldaks mitmel eri tarnijal realselt konkureerida. Vt abivahend nr 7.

8. Ebaproportsionaalsed valikukriteeriumid

Näide: pakkujatelt nõutakse andmeid varem tehtud tööde kohta, mille väärtus ja maht on käimasolevast hankest märksa suuremad. See on ebaproportsionaalne ja võib põhjendamatult vähendada pakkujate arvu, mis on vastuolus direktiivi 2004/18/EÜ artikli 44 lõike 2 nõuetega.

Kuidas vältida? Võrdluseks küsitavad varasemad tööd peavad olema hankega sarnast laadi ja sarnase mahuga.

9. Läbirääkimistega hankemenetluse põhjendamatute kasutamine (väljakuulutamise või väljakuulutamiset)

Näide: avaliku sektori hankija sõlmib hankelepingu (väljakuulutamise või väljakuulutamiset) läbirääkimistega menetluse alusel, kuid sellist menetlust ei saa põhjendada asjakohaste sätetega.

Kuidas vältida? Selline olukord on õiglase ja avatud konkurentsi eeskirjade jäme rikkumine – põhjendusdokumendis tuleb menetluse valikut alati põhjendada. Arvestage, et direktiivi 2004/18/EÜ artiklites 30 ja 31 on sätestatud väga piiratud tingimused, mille korral on erandlikult lubatud kasutada läbirääkimistega hankemenetlust, ning selle kasutamist õigustavad seotud nõuded, mis on väga kitsendavad, eriti kui on tegemist väljakuulutamiset läbirääkimistega menetlusega. Selle menetluse kasutamist võimaldavate asjaolude tõendamine on avaliku sektori hankija kohustus.

10. Diskrimineeriv valimine (nt riiklike standardite/kvalifikatsioonide nimetamine ilma samaväärseid standardeid/kvalifikatsioone tunnustamata)

Näide: juhtumid, kus ettevõtjad ei ole saanud hankes osaleda hanketeates või hankedokumentides esitatud ebaseaduslike valikukriteeriumide tõttu, mistõttu on rikutud direktiivi 2004/18/EÜ artikli 2 ning artikli 44 lõigete 1 ja 2 nõudeid. Näiteks on diskrimineeriv nõue, mille kohaselt pakkujal peab pakkumuste esitamise ajal olema juba avaliku sektori pakkuja asukohariigi asutuse tunnustatud kvalifikatsioon/kutsetunnistus, sest välisriikide pakkujatel oleks pakkumuste esitamise ajal raske seda nõuet täita.

Kuidas vältida? Avaliku sektori pakkuja peab tunnustama samaväärseid standardeid/kvalifikatsioone, kasutades väljendit „või samaväärne”. Sageli on registreerimine ja kvalifikatsiooni tunnustamine võimalik pärast pakkumuste esitamise tähtaja lõppu. Rohkem nõuandeid on esitatud [abivahendites nr 5 ja nr 6](#).

11. Valiku- ja pakkumuste hindamise kriteeriumide segamini ajamine

Näide: juhtumid, kus avaliku sektori hankija kasutab ettevõtja varasemat kogemust sarnase lepinguga ühtaegu nii valiku- kui ka pakkumuste hindamise kriteeriumina. Sellega rikutakse direktiivi 2004/18/EÜ artikli 44 ja/või artikli 53 nõudeid.

Kuidas vältida? Varasemat kogemust sarnase lepinguga ei tohiks kasutada pakkumuse hindamise kriteeriumina, kuna see on seotud pakkuja suutlikkusega lepingut täita, mida tuleks hinnata valikuetapil, mitte pakkumuse hindamise etapil. Pakkumuse hindamise etapil võib kasutada ainult kriteeriume, mis on otseselt seotud lepingu esemega.

Praktilisi näiteid**Ebaseaduslike ja/või diskrimineerivate kohaliku sisu kriteeriumide kasutamine**

Näide 1: pakkumuste hindamine. Ühes hankedokumendi osas nõuti, et seadmed peavad pakkumuse esitamise ajal juba kohal olema. Nimetatud nõude täitmise kaalutegur pakkumuste hindamise kriteeriumides oli suurem kui 30 %.

Näide 2: valimine. Hanke nõuetes mainiti, et hankes osaleva tööttevõtja palgal peab olema insener, kes on pakkumuste esitamise ajal registreeritud riigi kohalikus inseneride kutseühingus. Sellega kehtestati oluline piirang rahvusvahelisele konkurentsile. Kõnealust nõuet ei tohiks kehtestada pakkumuste esitamise tähtpäevaks, vaid seda tuleks nõuda hankemenetluse hilisemal etapil (st enne lepingu sõlmimist). Selle võib sätestada lepingu tingimusena.

Pakkumuste ja osalemistaotluste esitamise miinimumtähtaegade eiramine

Näide 3: finantskorrektsiooni suuniste kohaselt tehakse finantskorrektsioon siis, kui hankedokumentide saamiseks jäetud aeg on lühem kui 80 % pakkumuste esitamise tähtajast. Mis tahes ajalisi piiranguid hankedokumentide kättesaadavusele tuleks hinnata selle alusel, eriti kui pakkumuste esitamise tähtaega on lühendatud seoses hanketeate elektroonilise avaldamisega või eelteate avaldamisega. Kui hankija ei tee hankedokumente mingil põhjusel kättesaadavaks 10 päeva enne pakkumuste esitamise tähtaja lõppu, võidakse seda käsitada hankedokumentide kättesaadavuse põhjendamatu piiramisena. Kui näiteks avatud hankemenetluses lühendatakse pakkumuste esitamise tähtaega standardselt 52 päevalt 45 päevale seoses hankedokumentide elektroonilise esitamisega ning dokumentide väljavõtmise perioodi lühendatakse samuti 10 päeva võrra (nt 45 päeva – 10 päeva = 35 päeva) $35/45 = 77\%$, võib see kaasa tuua finantskorrektsiooni, sest dokumentide kättesaadavuse periood moodustab vähem kui 80 % pakkumuste esitamise tähtajast.

3. Pakkumuste esitamine ja pakkujate valimine

Esitamise ja valimise etapi eesmärk on tagada nõuetele vastavate pakkumuste saamine ja valimine vastavalt hankedokumentides sätestatud reeglitele ja kriteeriumitele.

⚠ Soovitavalt peaks igasugune suhtlus pakkujaga enne pakkumuse esitamist toimuma kirjalikult ning sama teave tuleks saata kõigile pakkujatele. Pakkuja küsimustele antud vastused tuleb muuta anonüümseks ja saata kõigile pakkujatele kindlate tähtaegade jooksul (küsimuste esitamise ja neile vastamise tähtajad). Pakkujaga suhtlemine pärast pakkumuste esitamise tähtaega piirdub avatud ja piiratud hankemenetlustes ainult pakkumuse kohta selgituste kümisega. Pakkumuse sisuga seotud dialoog ei ole lubatud (ja seda tõlgendatakse läbirääkimistena).

3.1 Pakkumuse kohaletoimetamine vastavalt juhiste

Pakkumuste kohaletoimetamise aeg ja koht on fikseeritud hanketeates. Kui pakkuja taotleb tähtaja pikendamist, peaks seda kaaluma ja selle kohta otsuse tegema hindamiskomitee ja/või avaliku sektori hankija. Kui otsustatakse pakkumuste esitamise tähtaega pikendada, siis tuleb sellest kohe kirjalikult teatada kõigile pakkujatele ning ELT-le / kasutatavale veebisaidile tuleb saata teade, et kõik potentsiaalsed pakkujad oleksid uue tähtajaga kursis, kui neil peaks pikemat ajavahemikku arvestades tekkima huvi pakkumust esitada. Teade saadetakse ka neile pakkujatele, kes on pakkumuse juba esitanud. Soovi korral saavad nad esitada asenduspakkumuse enne uue tähtaja lõppu. Tähtaja pikendamine avaliku sektori hankija poolt peab olema põhjendatud ning vastav protsess peab olema avatud ja läbipaistev. Pikendamine võib olla põhjendatud näiteks juhul, kui avaliku sektori hankija vajab pakkuja päringule vastamiseks rohkem aega.

Pakkumuse esitamise ettepanekus tuleks selgelt märkida koht (nimi, aadress, ruumi või kabineti number), kuhu pakkumused tuleb toimetada, ning lisada märkus, et juhistele mittevastaval viisil kohale toimetatud pakkumusi kaalumisele ei võeta. Pakkuja kohustus on tagada, et pakkumus toimetatakse kohale vastavalt pakkumuse esitamise ettepanekus esitatud nõuetele. Pakkujatele tuleb teatada, et pakkumuse ümbrikule peab olema kirjutatud saatja nimi, avaliku sektori hankija nimi, aadress, ruumi või kabineti number ja järgmine tekst: „Käesoleva ümbriku peab avama hankega tegelev ametnik (nimi)”.

3.2 Pakkumisjuhiste järgimine

Hindamiskomitee esimene ülesanne on kontrollida kõigi pakkumuste vastavust nõuetele ehk seda, kas pakkujad on neile esitatud nõudeid täpselt järginud. Kui nad ei ole seda teinud, tuleks nad kohe nõuetele mittevastavuse tõttu kõrvale jätta ning pakkujale tuleks esitada selgitus pakkumuse tagasilükkamise põhjuste kohta. Pakkumuse tagasilükkamine ja selle põhjendus tuleb dokumenteerida. See on oluline, sest see tekitab pakkujate seas arusaama, et nõuete eiramine lõpeb pakkumuse tagasilükkamisega ja kulutatud ressursside kaotsimineku, mida oleks saanud vältida.

3.3 Hankedokumentide turvaline hoidmine

Avaliku sektori hankija peaks looma süsteemi, mis võimaldab hoida esitatud pakkumusi konfidentsiaalsena ja turvaliselt (ka elektroonilise esitamise korral). Samuti on avaliku

sektori hankijatel soovitav anda välja kviitungeid isiklikult kohale toimetatud pakkumuste kättesaamise kinnitamiseks. Parima tava kohaselt koostab avaliku sektori hankija saabuvate pakkumuste nimekirja (number, kellaaeg) ning kirjutab pakkujale kviitungi, mis kinnitab pakkumuse esitamist.

3.4 Pakkumuste ametlik avamine

Paljud avaliku sektori hankijad korraldavad pakkumuste ametliku avamise, mis on soovitav hea tava. Kasutatav süsteem on riigiti erinev. Kohal peaks viibima vähemalt kaks hindamiskomitee liiget, et dokumenteerida pakkumuste üksikasju. Avamisele võib kutsuda avalikkuse esindajaid. Kõik nõuetele mittevastavad pakkumused tuleb tagasi lükata.

3.5 Valimine, miinimumnõuded ja täiendavad dokumendid

Kui pakkumus ei vasta valiku-/miinimumnõuetele, tuleb see tagasi lükata. Kõnealusel etapil võib avaliku sektori hankija küsida pakkujatelt üksnes teabekinnitusi või selgitusi vastuolulise teabe kohta, näiteks kui midagi on kirjutatud ebaselgelt või on tehtud selge viga. Direktiivi 2004/18/EÜ artiklis 51 on öeldud järgmist: „Täiendavad dokumendid ja teave: ostjad võivad paluda ettevõtjatel esitatud tõendeid ja dokumente täiendada või selgitada.” Maksimaalse konkurentsi tagamiseks võib avaliku sektori hankija kasutada oma kaalutusõigust ja küsida pakkujatelt täiendavat teavet tingimusel, et täiendav teave ei muuda esitatud pakkumust. Näiteks võib hankija küsida kindlat dokumenti (nt olemasolevat tunnistust), mille pakkuja unustas oma pakkumusele lisada. Seejärel aga on ta kohustatud kohtlema kõiki pakkujaid võrdselt (ta peab küsima täiendavaid dokumente kõigilt pakkujatelt, kelle esitatud dokumendid vajavad täiendamist). Selgitusi ei käsitata läbirääkimistena. Juhuslike arvutus-, aritmeetika-, kirja- või trükivigade parandamine on lubatud täienduste või selgitustega. Pakkumuse olulised teisendused või muudatused ei ole lubatud. Pärast küsitud täiendava teabe hindamist peaks hindamiskomitee järgmisena hindama kõiki nõuetele vastavaid pakkumusi.

Valikuprotsessi on kirjeldatud [abivahendis nr 5](#)

Tavalised finantskorrektsioone tingivad vead pakkumuste esitamise ja valiku etapis on järgmised.

1. Kandidaatide/pakkujate kõrvale jätmine õigusvastaste valikukriteeriumide alusel, millega rikutakse direktiivi 2004/18/EÜ artiklite 2 ja 44 nõudeid

Kuidas vältida? Valikukriteeriumide ja hindamismetoodika parem kavandamine ja katsetamine koos hindamiskomitee ja/või avaliku sektori hankija korraldatud läbivaatamistega otsustavates etappides peaks aitama kõnealust liiki vigu kõrvaldada. Keerulisemate lepingute puhul võib avaliku sektori hankija kasutada nõustajatena spetsialiste. Vt [abivahend nr 5](#).

2. Pakkujate ebavõrdne kohtlemine

Näide: valikuprotsessi ajal ei küsi hindamiskomitee kõigilt pakkujatelt selgitusi puuduste kohta, mis esinevad nende pakkumuste samades aspektides. Näiteks kui ühel pakkujal palutakse esitada pakkumusest välja jäänud tõend maksukohustuste täitmise kohta, aga sama nõuet ei esitata teisele pakkujale, on tegemist ebavõrdse kohtlemisega, millega rikutakse direktiivi 2004/18/EÜ artikli 2 ja 44 (valimine) nõudeid.

Kuidas vältida? Kõik valikukriteeriumidega seotud selgituste või täiendavate dokumentide päringud tuleb esitada võrdsetel alustel kõigile pakkujatele, kelle puhul see on vajalik.

3. Selliste pakkujate osalemise lubamine, kes oleks tulnud valikuetapil kõrvale jätta

Näide: on esinenud juhtumeid pakkujatega, kes oleks tulnud hankest kõrvale jätta, kuna nad ei täitnud mõnda valikukriteeriumit, kuid kes sellegipoolest on lubatud hindamiskomitees hindamisele. Mõnel juhul on selliste pakkujatega jõutud lepingu sõlmimiseni. Tegemist on selgelt ebavõrdse kohtlemisega, millega rikutakse direktiivi 2004/18/EÜ artiklite 2 ja 44 nõudeid.

Kuidas vältida? Hindamiskomitees peaks olema kvaliteedikontrolli mehhanism, mis tagab, et vähemalt hanke võitnud pakkuja puhul hinnatakse seda, kas ta vastas kõigile valikukriteeriumidele.

4. Valikukriteeriumide muutmine pärast pakkumuste avamist, mille tulemuseks on ebakorrektned pakkumuste tagasilükkamine

Näide: hindamisetapi jooksul muudeti valikukriteeriume, mille tulemusena lükati tagasi pakkujaid, keda ei oleks tagasi lükatud, kui oleks järgitud avaldatud valikukriteeriume.

Kuidas vältida? Valikukriteeriumide muutmine pärast pakkumuste esitamist on õigusvastane ja sellega rikutakse direktiivi 2004/18/EÜ artiklite 2 ja 44 nõudeid.

5. Taotlejate arvu vähendamiseks kasutatavate objektiivsete valikukriteeriumide puudumine

Näide: piiratud või väljakuulutamise läbirääkimistega hankemenetluses ei ole loetletud objektiivseid valikukriteeriume ning seetõttu ei ole selge, kuidas avaliku sektori hankija kavatses direktiivi 2004/18/EÜ artikli 1 lõike 11 punkti b kohaselt pakkumusi esitada kutsutud taotlejate arvu vähendada. Näiteks peab avaliku sektori hankija valima lõplikus hankemenetluses osalemiseks vähemalt viis kandidaati. Seega peab hankija välja töötama objektiivsed ja mittediskrimineerivad valikukriteeriumid, et kandidaadid teaksid, milliste kriteeriumide alusel neid hinnatakse.

Kuidas vältida? Töötada välja läbipaistvad ja objektiivsed valikukriteeriumid, milleks võib olla suurim aastatulu lepingu esemega seotud valdkonnas viimase kolme aasta jooksul või kolm käimasolevat hanget sarnanevat varasemat projekti (hindab ja otsustab avaliku sektori hankija). Kui objektiivseid kriteeriume ei ole loetletud, on valikuprotsess õigusvastane ja sellega rikutakse direktiivi 2004/18/EÜ artiklite 2 ja 44 nõudeid.

4. Pakkumuste hindamine

Kõnealuse etapi eesmärk on avaldatud pakkumuste hindamise kriteeriumide range kohaldamise abil teha kindlaks hanke võitnud pakkuja.

- ✘ **Pakkumuste hindamise kriteeriume ja hindamismetoodikat ei tohi muuta hankeprotsessi ajal.**

4.1 Madalaim hind

Hanke planeerimise etapil on avaliku sektori hankija otsustanud, millist hindamismeetodit kasutatakse, ning see peaks olema selgelt teada antud nii hanketeates kui ka hankedokumentides. Kui valitud on madalaima hinna meetod, siis see on kõige läbipaistvam (ja seega on pakkujatel raske otsust vaidlustada). Samas võetakse kvaliteeti arvesse üksnes tehnilises kirjelduses esitatud kvaliteedi miinimumnõuete järgi. Seega on soovitatav madalaima hinna meetodit kasutada tingimusel, et avaliku sektori hankija saab tehnilise kirjelduse kohe alguses fikseerida, mistõttu see on kõigis pakkumustes ühesugune.

4.2 Majanduslikult soodsaim pakkumus

Majanduslikult soodsaim pakkumus muutub järjest populaarsemaks hindamismeetodiks, kuna hankijate vilumus selle kohaldamisel suureneb. Avaliku sektori hankijatel peab olema suutlikkus hinnata pakkumusi hinna ja kvaliteedi, tehnilise väärtuse ja funktsionaalsete omaduste järgi ning pakkujad omakorda peavad mõistma, kuidas koostada selle põhjal pakkumust. Tehnilise kirjelduse eelnev fikseerimine, pakkumuste kõrvutamine vastavate kriteeriumidega ning nende hindamine hinna ja kvaliteedi põhjal eeldab suurt tehnilist pädevust. Kui avaliku sektori hankija töötajatel puuduvad vastavad oskused, on vaja korraldada väljaõpet ning kasutada pakkujatest sõltumatute ekspertide tuge. Majanduslikult soodsaima pakkumuse meetodil põhineva hindamise korral on võimalik kasutada ka kriteeriume, mis on seotud keskkonna- ja/või sotsiaalküsimuste ning tegevuskuludega (võimaluse korral tuleks seda lausa soosida).

- ✘ **Majanduslikult soodsaima pakkumuse meetodi kasutamise korral on kohustuslik esitada hanketeates või hankedokumentides või mõlemas tähtsuse järjekorras kõik kriteeriumid (ja kavandatud hindamismetoodika).**
- ⚠ **Keeruka lepingu jaoks majanduslikult soodsaima pakkumuse kriteeriumide kindlaksmääramiseks on vaja märkimisväärseid tehnilisi oskusi, mille jaoks avaliku sektori hankija võib vajada välise ekspertide nõuandeid. Tehnilised nõustajad võivad kuuluda ilma hääleõiguseta ka hindamiskomiteesse, kuid oluline on tagada, et neil ei oleks seoses potentsiaalsete pakkujatega huvide konflikte.**
- ☑ **Pakkumuste hindamise, kaasa arvatud majanduslikult soodsaima pakkumuse meetodi ja punktide andmise kohta leiate lisateavet [abivahendist nr 6](#).**

4.3 Põhjendamatult madala hinnaga pakkumuste käsitlemine

Kõnealune valdkond põhjustab avaliku sektori hankijatele raskusi. Enne kui avaliku sektori hankija otsustab näiliselt põhjendamatult madala hinnaga pakkumuse tagasi lükata, peab ta kindlaks määrama, mida ta käsitab kõigi pakkumiste puhul põhjendamatult madala hinnaga pakkumusena. Avaliku sektori hankija peaks esmalt küsima pakkujalt selgitust pakkumuse madala hinna ja võimalike asjaolude kohta, mis võiksid väikest maksumust piisavalt põhjendada, näiteks uuenduslikud tehnilised lahendused või asjaolud, mis võimaldavad pakkujal saada asju soodustingimustel. Avaliku sektori hankija peaks pakkuja esitatud põhjenduse analüüsi põhjal otsustama, kas pakkumus tuleks tagasi lükata või vastu võtta. Avaliku sektori pakkuja peab põhjendamatult madala hinnaga pakkumuse kohta põhjendust küsima igal juhul, mitte ainult pakkumuse tagasilükkamise korral.

Kõnealune olukord tuleks läbi mõelda eelkõige hanke planeerimise etapis. Tuleks esitada küsimus: „Mida me teeme, kui meile laekub põhjendamatult madala hinnaga pakkumusi?” Põhjendamatult madala hinnaga pakkumus võib osutada tehnilises kirjelduses sisalduvale veale või eksimusele lepingu prognoositava kogumaksumuse hindamisel. Võib ka juhtuda, et pakkuja on tehnilisest kirjeldusest valesti aru saanud või on see halvasti koostatud (mistõttu seda on võimalik pärast lepingu sõlmimist hankijale ebasoodsalt ära kasutada).

4.4 Selgitused

Avatud või piiratud hankemenetluses on avaliku sektori hankijal võimalik küsida pakkujatelt selgitusi nende pakkumuste aspektide kohta. Siiski ei ole võimalik pidada selliste pakkumuste üle läbirääkimisi. Päringutega võib küsida ainult väiksemaid selgitusi pakkuja poolt juba esitatud teabe kohta.

Teatavatel asjaoludel on avaliku sektori hankija kohustatud küsima pakkujalt selgitusi või paluma tal kõrvaldada esitatud dokumentides esinevad puudused. Kõnealune kohustus kehtib juhul, kui pakkuja koostatud tekst on ebamäärane või ebaselge ning hankijale teada olevate asjaolude põhjal võib arvata, et ebamäärasust oleks lihtne selgitada või kõrvaldada. Sellisel juhul satuks avaliku sektori hankija vastuollu hea valitsemistavaga, kui ta välistaks pakkuja menetlusest ilma eelnevalt selgitust või lisadokumente küsimata.

Vt kohtuasi C-599/10: *SAG ELV Slovensko*, milles otsustati, et avaliku sektori hankija võib küsida pakkujatelt kirjalikult selgitust nende pakkumuste kohta, ilma et ta paluks teha või aktsepteeriks pakkumustes muudatusi. Avaliku sektori hankija peab kohtlema erinevaid pakkujaid võrdselt ja õiglaselt, nii et selgituse esitamise päringust ei tohi jääda muljet, et sellega on päringu saanud pakkuja või pakkujad asetatud soodsamasse või ebasoodsamasse olukorda. Vt ka kohtuasia C-42/13: *Cartiera dell'Adda* punkte 45 ja 46.

- ✘ Selgitused ei tohi muuta juba esitatud pakkumuses sisalduvat olulist teavet, nt hind, kvaliteet ja teenuse elementid. Kogu suhtlus pakkujatega tuleb täielikult dokumenteerida.**

4.5 Pakkumisjärgsed läbirääkimised

Piiratud ja avatud hankemenetluses ei ole läbirääkimised lubatud ning hankega tegelev ametnik peab vältima pakkujatega lepingu tingimuste üle läbirääkimiste pidamist, sest mis tahes muudatuste korral kaotaks hindamisprotsess kehtivuse. Kui pakkumuses esitatud hind sisaldab selget arvutusviga, võib avaliku sektori hankija võtta pakkujaga ühendust hinna selgitamiseks ja parandamiseks.

4.6 Hindamiskomitee otsus

Hindamiskomitee juhataja peab korraldama hindamiskomitees läbi viidud pakkumuste hindamise tulemuste esitamise juhtkomiteele (kui see on moodustatud). Hindamiskomitee arutelu protsessi ja tulemuste kohta tuleb koostada täielik ja põhjalik aruanne, mida hoitakse vastava hanke dokumentide hulgas. Pakkumuste hindamise aruanded peavad olema selged ja piisavalt üksikasjalikud, et oleks võimalik aru saada, kuidas jõuti lepingu sõlmimise otsuseni.

Tavalised finantskorrektsioone tingivad vead hindamisetapis on järgmised.

1. Pakkumuste hindamise kriteeriumide muutmise pärast pakkumuste avamist, mille tõttu pakkumuste vastuvõtmine ei ole nõuetekohane

Näide: pakkumuste hindamise kriteeriume muudeti ning selle tagajärjel võeti hindamise aluseks kriteeriumid, mida ei olnud avaldatud. Mõnikord võib nii juhtuda siis, kui hindamiskomitee töötab hindamise käigus välja alamkriteeriume.

Kuidas vältida? Kui pärast hanketeate avaldamist on vaja pakkumuste hindamise kriteeriume muuta, peab avaliku sektori hankija hanke tühistama ja korraldama uue hanke või avaldama vigade paranduse ja vajaduse korral pikendama pakkumuste esitamise tähtaega. Pakkumuste hindamise kriteeriumide muutmise pärast pakkumuste esitamise tähtaega rikutakse direktiivi 2004/18/EÜ artiklite 2 ja 53 nõudeid.

2. Läbipaistvuse / võrdse kohtlemise puudumine hindamise käigus

Näide: pakkumustele antud punktid on ebaselged/põhjendamatud/läbipaistmatud või ei ole punktide andmist täielikult dokumenteeritud või puudub hindamisaruanne või see ei sisalda kõiki vajalikke elemente, mis võimaldaksid näidata, kuidas jõuti otsuseni sõlmida leping konkreetse pakkujaga. Direktiivi 2004/18/EÜ artikli 43 kohaselt peavad avaliku sektori hankijad säilitama iga lepingu kohta piisavalt teavet, mis võimaldaks hiljem põhjendada ettevõtjate valimise ja lepingute sõlmimise kohta tehtud otsuseid.

Kuidas vältida? Sellega rikutakse direktiivi 2004/18/EÜ artiklite 2, 43 ja 53 nõudeid. Hindamiskomitee juhataja peaks tagama, et pakkumuse hindamisel lisatakse igale punktisummale selle kirjalik põhjendus. Iga pakkumuse punktisummad ja kommentaarid tuleb esitada pakkujale kirjalikult ning lisada hindamisaruandesse.

3. Huvide konflikti varjamine

Näide: laekunud rikkumisteate põhjal tehti kindlaks, et ühel hindamiskomitee liikmel on avaldamata sidemeid ühe pakkujaga. Sellega rikutakse direktiivi 2004/18/EÜ artiklit 2, mida on tõlgendatud kohtuasjas C-538/13: *e-Vigilo*.

Kuidas vältida? Kõik hindamiskomitee liikmed peaksid allkirjastama huvide konflikti deklaratsiooni. Peale selle peaks avaliku sektori hankija kasutama eraldi nn ohulipu- ja andmete hankimise meetodeid, et avastada ja uurida võimalikke avaldamata sidemeid avaliku sektori hankija töötajate ja pakkujate vahel.

4. Pakkumuse muutmise hindamise käigus

Näide: avaliku sektori hankija lubas pakkujal pakkumuste hindamise ajal esitatud olulise lisateabega oma pakkumust muuta.

Kuidas vältida? Sellega rikutakse direktiivi 2004/18/EÜ artikli 2 ja artikli 44 lõike 1

nõudeid. Hankega tegelev ametnik ja hindamiskomitee juhataja peavad tagama, et hinnatakse ainult pakkumuste esitamise tähtaja jooksul esitatud teavet.

5. Läbirääkimised pakkumuste hindamise käigus

Näide: avaliku sektori hankija pidas avatud või piiratud hankemenetluse käigus hindamisetapil pakkuja(te)ga läbirääkimisi, mille tulemusena tehti olulisi muudatusi hanketeates või tehnilises kirjelduses avaldatud algtingimustes (nt projekti mahu või lepingu hinna oluline muutus).

Kuidas vältida? Direktiivi 2004/18/EÜ artikli 2 kohaselt ei ole see lubatud. Kõik pärast pakkumuse esitamist pakkujatega vahetatavad selgitused või teated peavad olema kirjalikud. Kui avaliku sektori hankija kahtleb, kas hankedokumendid on piisavalt selged, peaks ta kaaluma uue hanke algatamist koos muudetud tehnilise kirjeldusega.

6. Põhjendamatult madala hinnaga pakkumuste põhjenduse tagasilükkamine

Näide: soovitud kaupade, ehitustööde või teenuste pakkumused näivad olevat põhjendamatult madala hinnaga, kuid avaliku sektori hankija lükkab need tagasi enne, kui ta on küsinud kirjalikult selgitust pakkumuse oluliseks peetavate elementide kohta. Mõned avaliku sektori hankijad on kasutanud pakkumuse minimaalset võrdlushinda, mis sageli on arvutatud matemaatiliste valemitega, ning on automaatselt kõrvale jätnud võrdlushinnast väiksema maksumusega pakkumused, küsimata enne pakkujatel nende madala hinna kohta põhjendust. Direktiivi 2004/18/EÜ artikli 55 kohaselt ei ole see lubatud.

Kuidas vältida? Selline olukord esineb paljude avaliku sektori hankijate puhul. Seda saab vältida hanke-eelse hoolika planeerimisega, mis hõlmab võrdlushindade kindlaksmääramist. Avaliku sektori hankija peab andma madala hinnaga pakkumuse teinud pakkujatele võimaluse oma soodsat pakkumust põhjendada ja neid ei tohi automaatselt kõrvale jätta. Avaliku sektori hankija on kohustatud nõudma pakkujalt kirjalikku põhjendust, milles selgitatakse madala hinnaga pakkumuse tausta.

Praktilisi näiteid**Huvide konflikt pakkumuse hindamise ajal**

Pärast lepingu sõlmimist avastati, et avaliku sektori hankija hindamiskomitee juhataja abikaasa oli hanke võitnud pakkuja juhtivtöötaja. Avaliku sektori hankijal puudusid suunised või tegevuseeskirjad sellise selge huvide konflikti olukorras tegutsemiseks.

Lepingu mahu oluline vähendamine hankeprotsessi ajal

Pärast hinnanguliselt 600 miljonit eurot maksva projekti eelkvalifitseerimise etappi otsustati lepingu mahtu vähendada, nii et lepingu uus hind oli 60 miljonit eurot. Samal ajal säilitati juba eelkvalifitseerimise läbinud pakkujate nimekiri. Selle tagajärjel tekkis konkurentsipiirang, sest eelkvalifitseerimise kriteeriumid ei olnud vähendatud mahtu arvestades proportsionaalsed ning oleks tulnud korraldada uus hange. Kui projekti tegelik väärtus oleks olnud teada, oleks selle suhtes võinud huvi avaldada mõned uued pakkujad.

Lepingu mahu oluline muutmise hankeprotsessi ajal

Lepingu eseme määratluse ebaselguse tõttu tehti kogu hankeprotsessi ajal mitmeid järjestikuseid muudatusi. Lepingu mahtu suurendati oluliselt ja sellesse lisati algselt hõlmamata teenuseid, põhjendades seda algse hanketeate ebatäpsusega.

5. Lepingu sõlmimine

5.1 Lepingu sõlmimise teade

Kui avaliku sektori hankija on otsustanud, kellega ta lepingu sõlmib, tuleb sellest teatada kõigile pakkujatele. Lepingu saab sõlmida pärast ooteaja möödumist (vt allpool), kui ei ole esitatud ühtegi kaebust. Pärast lepingu allkirjastamist peab avaliku sektori hankija 48 päeva jooksul saatma ELTs avaldamiseks lepingu sõlmimise teate (isegi kui ELTs avaldatud teatele ei ole vastuseid järgnenud).

- ✘ **Lepingu sõlmimise teate avaldamata jätmine on küllaltki sage viga, mida saab vältida, kui kasutada kontrollnimekirju ja kontrollida põhietappide läbimist. Kui avastatakse, et lepingu sõlmimise teadet ei ole avaldatud, peaks avaliku sektori hankija viivitamatult algatama selle avaldamise, isegi kui 48päevane tähtaeg on ületatud.**

5.2 Ooteaeg ja pakkujate teavitamine

Direktiiviga 2007/66/EÜ muudetud õiguskaitsvahendite direktiivis 89/665/EMÜ (kaebuste, õiguskaitsvahendite ja vastutuse kohta vt ka [jaotist 2.6](#)) on sätestatud ooteaja nõue, mis võimaldab avaliku sektori hankija tehtud lepingu sõlmimise otsuse läbi vaadata. Kõigile osalejatele tuleb saata kirjad (neid nimetatakse ooteaja kirjadeks), milles neid teavitatakse lepingu sõlmimise otsusest ja öeldakse, et leping sõlmitakse pärast ooteaja möödumist (vähemalt 10 kalendripäeva).

Ooteaja kirjas teavitatakse kandidaate tehtud otsusest vastavalt direktiivi 2004/18/EÜ artiklile 41 ning selles avaldatakse selgelt ooteaja pikkus, mida kasutatakse vastavalt õiguskaitsvahendite direktiivi siseriikliku õigusesse ülevõtmiseks kehtestatud normidele.

Avaliku sektori hankija võib igal ajal otsustada hankemenetluse põhjendatult tühistada. Hanke tühistamise korral tuleb sellest teatada igale pakkujale. Parima tava kohaselt tuleks vastavasse teatesse lisada teave kavandatud uue hanke toimumisaja kohta.

- ⚠ **Avaliku sektori hankija peab kohe pärast lepingu sõlmimist säilitama ja arhiveerima kõik pakkumuste hindamise etappi käsitlevad dokumendid, kaasa arvatud kõik laekunud pakkumused ja hindamiskomitee aruande.**

Tavalised finantskorrektsioone tingivad vead lepingu sõlmimise etapis on järgmised.

1. Läbirääkimised lepingu üle

Näide: avaliku sektori hankija peab valituks osutunud pakkujaga läbirääkimisi lepingu mahu üle ning nõustub väljakuulutatud lepingu mahu ja hinna suurendamise või vähendamisega. Lepingu sõlmimise olulisteks elementideks on (kuid mitte ainult) hind, tööde olemus, tööde kestus, maksetingimused ja kasutatud materjalid. Iga üksikuhtumi puhul tuleb alati eraldi analüüsida, mis on selle olulised elemendid.

Kuidas vältida? Kõnealuste läbirääkimistega rikutakse direktiivi 2004/18/EÜ artikli 2 nõudeid ja need on keelatud, sest nendega muudetakse väljakuulutatud lepingu olemust ning nende tagajärjel ei ole teistel pakkujatel võimalust esitada pakkumust muudetud

lepingu täitmiseks. Kui avaliku sektori hankija avastab enne lepingu sõlmimist, et selle mahtu on vaja muuta, siis peab ta hankemenetluse tühistama ja korraldama uue hanke, et turuosalistel oleks võimalus esitada pakkumusi muudetud lepingu täitmiseks. See kehtib nii lepingu mahu olulise suurendamise kui ka olulise vähendamise korral.

Praktiline NÄIDE

Avatud hankemenetluses peetavad hinnaläbirääkimised soodsaimat hinda pakkunud pakkujaga

Kuigi avatud hankemenetluse võitnud pakkumuse hind jäi avaliku sektori hankija prognoositud eelarve piiridesse, kutsus avaliku sektori hankija pakkujat läbirääkimistele, et pakkumuse hinda veelgi vähendada.

Kuidas vältida? Sellised läbirääkimised ei ole avatud ja piiratud hankemenetluses lubatud. Ühe pakkujaga läbirääkimisi võib pidada ainult artiklis 31 sätestatud erandlike menetluste kohaselt.

6. Lepingu täitmine

Kõnealuse etapi eesmärk on tagada lepingu rahuldav täitmine vastavalt hankeprotsessi tulemusele.

6.1 Suhe tarnijaga/töövõtjaga

Esimesel kohtumisel hanke võitnud pakkujaga tuleks kindlaks määrata, kuidas hakkab toimuma pooltevaheline suhtlus, sealhulgas koosolekute sagedus, osalejad, protokollimine, edenemise aruanded ja eskalatsioonikavad. Avaliku sektori hankija peab kogu lepingu täitmise etapi jooksul korraldama regulaarseid kohtumisi töövõtjaga, et tagada lepingu täitmine. See peaks hõlmama protsessi regulaarset järelevalvet ja tagasisidet, mis hoiaksid ära välditavaid konflikte. On väga oluline, et poolte rollid ja vastutusala lepingu täitmisel oleksid enne lepingu allkirjastamist kokku lepitud ja pooltele selged.

6.2 Lepingu muudatused

Hea planeerimine, põhjalik ja veatu tehniline kirjeldus ning kohusetundliku hankija poolt hästi koostatud leping aitavad vähendada vajadust lepingu muutmise või lisatööde / -teenuste / täiendavate asjade hankimise lepingute sõlmimise järele lepingu täitmise etapil.

✘ Lepingute muutmine ja olemasoleva töövõtjaga läbirääkimiste pidamine lisatööde tegemiseks ilma lisatööde või -teenuste hanget korraldamata on üks sagedasemaid ja suuremaid vigu. Enamikul juhtudel tuleks oluliste lisatööde või -teenuste vajaduse korral korraldada hange uue lepingu sõlmimiseks. Kõnealuse üldreegli ainsad erandid on esitatud direktiivi 2004/18/EÜ artiklis 31. Kuna artiklis 31 kirjeldatakse üksnes erandjuhte, aga üldreegli kohaselt tuleb lisatööd/-teenused osta hankega, tuleks erandeid kasutada ainult erakorralistel asjaoludel ja nende kasutamine peab olema põhjendatud. Selle menetluse kasutamist võimaldavate asjaolude tõendamine on avaliku sektori hankija kohustus. Auditites keskendutakse kõnealusele küsimusele väga põhjalikult.

+ Lepingu muudatuste kohta vt [abivahend nr 8](#)

6.3 Lepingu lõpetamine

Pärast lepingu täitmist on oluline korraldada hindamiskoosolek, et võrrelda lepingu tegelikku täitmist algsete ootustega. Seoses lepingu lõpetamisega on oluline pöörata tähelepanu tehtud edusammudest teavitamisele, tulemuste saavutamisele kaasa aidanud isikute tunnustamisele, lahendatud probleemidest õppimisele ja realiseerunud riskidele. Projekti tulemuste hindamise käigus tuleks küsida muu hulgas järgmisi küsimusi:

- Kas me saime seda, mida küsisime?
- Kas me saime seda, mida me tegelikult vajasime?
- Kas nende kahe vahel on erinevusi?
- Kas me oskame nende kahe erinevust selgitada?
- Kas me mõistame, kuidas see mõjutab meie hankeid ja lepingute haldamist tulevikus?
- Kas siit on midagi õppida tulevaste lepingute/projektide jaoks?

Tavalised finantskorrektsioone tingivad vead lepingu täitmise etapis on järgmised.

1 Lepingu mahu vähendamine

Näide: leping sõlmiti kooskõlas direktiiviga 2004/18/EÜ, kuid sellele järgnes lepingu mahu vähendamine. Lepingu täitmise ajal leppisid avaliku sektori hankija ja töövõtja kokku tööde mahu olulises vähendamises, mille tagajärjel vähenes vastavalt lepingu maksumus. Kuna see tähendas lepingu olulist muutmist, on tõenäoline, et mitmed muud väiksemad ettevõtjad oleksid olnud huvitatud vähendatud mahuga hankes osalemisest. Kui lepingu vähendatud maht oli teada, oleks avaliku sektori hankija pidanud algse hanke tühistama ning korraldama uue hanke vähendatud mahuga lepingu täitmiseks.

Kuidas vältida? Kõnealusel juhul võidakse rikkuda direktiivi 2004/18/EÜ artikli 2 nõudeid ning kõige parem on seda vältida planeerimisetapil. Selleks tuleks lepingu mahu ja riskide, kaasa arvatud piisava eelarve olemasolu hindamisse kaasata kõik sidusrühmad. Kui mahtu vähendatakse olulisel määral, tuleb kindlaks määrata lepingu uus maht ning avaliku sektori hankija peab lepingu tühistama ja korraldama uue hanke, et turuosalistel oleks võimalik osaleda muudetud lepingu täitmise hankes.

2 Lisatööde või -teenuste lepingu sõlmimine ilma konkurentsita olukorras, kus puudub ettenägematutest sündmustest tingitud vajadus kiireloomulise tegutsemise järele

Näide: põhileping sõlmiti kooskõlas asjakohaste õigusnormidega, kuid seejärel sõlmiti (kirjalikult või suuliselt) tööde/teenuste/asjade hanke lepinguid lisatööde või -teenuste kohta, mille puhul ei järgitud direktiivi 2004/18/EÜ nõudeid, st nõudeid, mis käsitlevad läbiraakimistega menetluse kasutamist juhul, kui ei avaldada ootamatute sündmuste tagajärjel tekkinud äärmise vajaduse põhjendust.

Kuidas vältida? Kui kiireloomulisust ei ole põhjendatud, siis ei ole kõnealune toimimisviis direktiivi 2004/18/EÜ artikli 31 lõike 1 punkti c alusel lubatud. Hanke planeerimise etapp tuleb korraldada asjatundlikult ning hankedokumentide koostamisel tuleb arvesse võtta kõiki riske.

3 Lisatööde / -teenuste / täiendavate asjade tellimine nii, et ületatakse vastavates sätetes esitatud piirmäärasid

Näide: põhileping sõlmiti kooskõlas direktiiviga 2004/18/EÜ, kuid seejärel sõlmiti sama töövõtjaga ilma konkurentsita lisatööde või -teenuste lepinguid, mille koguväärtus oli suurem kui 50 % algse lepingu maksumusest.

Kuidas vältida? Ka juhul, kui lisatööd/-teenused on tõesti tingitud ootamatutest asjaoludest, on direktiivi 2004/18/EÜ artikli 31 lõike 4 punktis a kehtestatud piirang, et nende maksumus ei tohi ületada 50 % esialgse lepingu maksumusest.

Esmalt saab vajadust selliste lisatööde/-teenuste järele vähendada projekti parema planeerimisega. Teiseks võib lepingutesse algusest peale lisada sätted ettenägematute vajaduste kohta, mis võimaldaks lepingu maksumuse kõikumist tavapära piirides. Siiski tuleb ettenägematute vajaduste eesmärk lepingus algusest peale täpselt sätestada. Artikkel 31 sisaldab ka sätteid, mis käsitlevad lisatööde/-teenuste tellimist seniselt töövõtjalt juhul, kui tegemist on sarnaste tööde kordamisega.

Lisaks peaks avaliku sektori hankija lepingu täitmise etapil kõiki lisatöid või -teenuseid hoolikalt kontrollima, et tagada nende vastavus artikli 31 tingimustele või mittevastavuse korral planeerida varakult nende kohta hanke korraldamist, et vältida tarbetuid viivitusi lepingu täitmisel.

Praktiline näide

Avaliku sektori hankija pikendas ELi piirmäära ületavat (transpordiprojekti) ehitusjärelvalve lepingut senise ehitusjärelvalvajaga ilma soovitud lisateenuste hanget välja kuulutamata. Selle tagajärjel suurenes esialgse lepingu maksumus rohkem kui 40 %. Avaliku sektori hankija leidis, et ehitusjärelvalve lepingu kehtivuse pikendamine oli tingitud ootamatutest asjaoludest ja oli seega direktiivi 2004/18/EÜ alusel lubatud. Tee-ehituslepingu täitmise viibimine oli tingitud sellest, et hankijal kulus kavandatust rohkem aega maaomanikelt tee jaoks vajaliku maa väljaostmiseks. Tee-ehituslepingu täitmise alustamise hetkel oli suur osa maast veel välja ostmata ning järgnesid veel mitmed suured viivitused, kuna maaomanikud keeldusid kindlalt oma maad müümast ning algatasid pikki kohtumenetlusi, et takistada avaliku sektori hankijal maa soetamist.

Kõnealusel juhul ei nõustunud Euroopa Komisjon väitega, et asjaolud, millega põhjendati täiendavate ehitusjärelvalveteenuste hankimiseks väljakuulutamiseteta läbirääkimistega menetluse kasutamist, olid ootamatud. Kohusetundlik avaliku sektori hankija oleks pidanud ette nägema, et mõned maaomanikud ei ole nõus oma maad müüma, ning oleks pidanud saama kogu maa enda valdusse enne tööde alustamist. Kui hiljem selgus, et maa soetamisega kaasnevad pikad viivitused, oleks ta sellel etapil pidanud ette nägema vajadust täiendavate ehitusjärelvalveteenuste järele ning tellima need teenused eraldi hankega.

ABIVAHENDID

ABIVAHEND NR 1 – PÕHJENDUSDOKUMENT

Abivahendi kirjeldus

Luuu majanduslikult läbimõeldud alus konkreetse hanke algatamiseks ning esitada dokumentaalsed tõendid hanke alguses tehtud otsuste toetamiseks.

Tavalised vead

Mõnikord jäetakse see lihtsalt tegemata. Hankija hindab vajadust ja algatab protsessi ilma oma valikute põhjendusi dokumenteerimata ja vajalikke heakskiite küsimata. Keerukatele hangetele kulub märkimisväärsel hulgal aega ja jõupingutusi. Väga oluline on, et konkreetse hankeprojekti algatamise otsus põhineks sellega seotud probleemide ja võimalike variantide põhjalikul ja igakülgsel hindamisel. Puudulikul eeltööl ja kontrollimata eeldustel põhinevate hankeprojektidega ei ole võimalik saada soovitud tulemusi.

Hea tava

Avaliku sektori hankija peaks koostama põhjendusdokumendi (selle maht peaks alati olema proportsionaalne projekti mahu ja keerukusega; väiksemate projektide korral ei ole vaja käsitleda kõiki aspekte), milles esitatakse selge põhjendus hanke vajalikkuse kohta ning näidatakse, et olulised planeerimisega seotud aspektid on arvesse võetud.

Põhjendusdokumendi eesmärk on esitada kavandatud tegevuste selge põhjendus. Selleks näidatakse, et projekt/hange

- on organisatsioonile vajalik;
- korraldatakse kõige sobivamat hankemenetlust kasutades;
- on teostatav;
- on rahaliselt jõukohane;
- on majanduslikult põhjendatud ja
- on kestlik.

Põhjendusdokumendis tuleks käsitleda järgmisi teemasid:

- saavutatavad eelised / projektiga lahendatavad probleemid;
- orienteeruv ajakava;
- projekti põhjendus;
- hinnanguline maksumus ja vajalike eelarvevahendite olemasolu;
- vajaliku materjali maksumus ja kogused;
- tagajärjed töötajate ja klientide/kasutajate jaoks ning
- suuremad riskid.

Põhjendusdokumendi peaks heaks kiitma avaliku sektori hankija vajaliku eelarve eest vastutav juhtimistasand. See peaks toimuma hanke planeerimise etapil ja kindlasti enne tegeliku hankeprotsessi algust.

Allpool on esitatud standardse põhjendusdokumendi sisukord / teemade kontrollnimekiri.

1. STRATEEGILINE SOBIVUS

- soovitud tulemuste kooskõla asutuse sisemiste plaanide ja strateegiatega;
- arvesse võetavad välised strateegiad;
- projekti/hanke eesmärgid;
- põhilised saavutatavad eelised;
- kindlaks tehtud põhilised riskid;
- õnnestumise kõige olulisemad tegurid ja nende mõõtmise meetod;
- peamised sidusrühmad.

2. VARIANTIDE HINDAMINE

- hinnatud variantide loetelu;
- kõrgetasemeline tasuvusanalüüs;
- mitterahalised „pehmed” eelised;
- eelistatud variant ja selle valiku põhjendus;
- eelistatud formaat ja selle valiku põhjendus;
- kas eelistatud variant on saadaval mõne varasema hanke tulemusena sõlmitud lepingu alusel?

3. MAJANDUSLIKUD ASPEKTID

- hankevariandid ja nende valiku põhjendus;
- hankestrateegia ja valitud lähenemisviisi põhjendus.

4. RAHALINE JÕUKOHASUS

- kasutatav rahastus ja selle allikad;
- esialgne kulude prognoos;
- olelusringi kulud.

5. TEOSTATAVUS

- kõrgetasemeline ülesannete plaan ja lepingu täitmise ajakava.

ABIVAHEND NR 2 – RISKIDE JA HÄDAOLUKORRA LAHENDAMISE PLAANID

Abivahendi kirjeldus

Lua alus konkreetse projekti/hanke riskide hindamiseks, arvestades vajadust, et sellega loodavad eelised oleksid püsivad, ning koostada tõendusdokumendid hinnatud riskide ja lepingu kogu kehtivusaajaks ette nähtud tegevuste kohta. Allpool on esitatud standardsed kontrollnimekirjad hinnatud riskide registri ja hädaolukorra lahendamise plaani koostamiseks. Avaliku sektori hankijad saavad neid kohandada vastavalt oma dokumendivormidele ja töökorraldusele.

Tavalised vead

Keerukatele hangetele kulub märkimisväärsel hulgal aega ja jõudu. On väga oluline, et kavandatud tegevused oleksid põhjendatud ning projekti/lepingut mõjutavaid riske hinnataks pidevalt. Paljudes kõrge ja väga kõrge riskitasemega projektides puuduvad korralikud hädaolukorra lahendamise plaanid, mida tuleks kasutada registreeritud kõrge riskitasemega riskide realiseerumise korral ning mis hõlmavad ka hädaolukorraga seotud ettenägematute kulude eelarvet. Kõnealuse töö tegemata jätmine on suur viga, mida juhid teevad, kuna nad arvavad, et neil puuduvad vajalikud oskused, või nad ei ole teadlikud selle protsessietapi vajalikkusest.

Hea tava

Avaliku sektori hankija peaks tagama, et riskide register ja sellega seotud hädaolukorra lahendamise plaan koostatakse projekti/hanke varases etapis ning neid uuendatakse iga tähtsama etapi järel kogu projekti/lepingu kestuse jooksul (muu hulgas koostatakse aruanne suurte ja tekkivate riskide juhtimise kohta). Hea riskijuhtimine vähendab protsesside katkemise tõenäosust, vajadust lepingu muutmise järele selle täitmise ajal ning ELi toetuste finantskorrektsioonide ohtu.

Riskihindamine peaks vastama järgmistele tingimustele:

- see peaks võimaldama kindlaks teha kõiki projektiga seotud riske ja nende suurust;
- selle käigus tuleks määrata kindlaks isikud, kes vastutavad iga konkreetse riski eest;
- selle alusel koostatakse riskide register;
- see on hankeprotsessi otsustavate punktide läbivaatamise protsessi (kui seda kasutatakse) lahutamatu osa (vt [abivahend nr 3](#)) ja
- selle käigus jagatakse ära järgmised ülesanded:
 - riskide registri koostamine,
 - registri regulaarne kontrollimine ja hindamine.

Riskihindamine koosneb järgmisest kuuest elemendist:

- võimalike probleemide ja nende põhjuste kindlakstegemine;
- nende esinemise tõenäosuse hindamine (suur/keskmine/väike);
- kindlaks tehtud riskide realiseerumise korral tegevusele ja mainele tekkiva mõju hindamine (suur/keskmine/väike);
- erinevate riskivähendusstrateegiate suhtelise tasuvuse hindamine ja nende kasutamise suhtes seisukoha võtmine;
- kõige parema riskijuhtimisvõimekusega osapoole kindlakstegemine;
- riskijuhtimisstrateegiate väljatöötamine (koos tähtaegade ja ülesannete jaotusega).

Iga konkreetse riski kohta tuleks leida vastused järgmistele küsimustele.

- Kes saab kõige paremini juhtida võimalikke riski põhjustavaid sündmusi?
- Kes saab tekkinud riski vähendada?
Kas avaliku sektori hankija peaks olema otseselt riskivähendamisse kaasatud?
- Kes peaks riski eest vastutama juhul, kui seda ei saa vähendada?
- Kas avaliku sektori hankija kogukulud tõenäoliselt väheneksid, kui risk läheks üle töövõtjale?
- Kas riski kandja on võimeline toime tulema riski realiseerumise kõigi tagajärgedega?
- Kas selle tagajärjel võib tekkida muid riske (nt lepingu maksumuse suurenemine), mis lähevad üle avaliku sektori hankijale?
- Kas riskide üleandmine on õiguslikult kindel?

Koostada tuleks konkreetse lepingu riskide register. Avaliku sektori hankija peaks riskide registrit koostades arvesse võtma järgmisi tegureid.

- Ühilduvus organisatsiooni üldise riskide registriga.
- Majandusharuga seotud prioriteedid – tulevikuplaanide läbivaatamine ja kohtumised majandusharu esindajatega.
- Tegevuse järjepidevuse kavandamine.
- Vastastikune sõltuvus muude lepingutega – millised ebasoovitavad tagajärjed tekiksid juhul, kui a) lepingus X ilmnev tõrge avaldaks mõju lepingule Y või kui b) eri lepingud ei oleks omavahel koordineeritud.
- Kaupadega seotud aspektid vastavalt tehnilisele kirjeldusele (näiteks mööblitarnete korral esineb mainerisk seoses mittesäästlikest allikatest pärit puidu ostmisega).
- Vara tähtsus – varakeskne riskihindamine on eriti oluline neis hangetes, mis hõlmavad elutähtsa infrastruktuuri haldamist, nt seadmete hooldust.
- Rakendumisperiood – soodustab sujuvat üleminekut ajutistelt lepingulistelt korraldustelt uutele.
- Täitmise lähtetase – hinnatakse osutatava teenuse praegust taset – kas sisemiselt või kolmandast isikust töövõtja poolt.

Lepinguhaldur peab lepingu kehtivusajal pidevalt jälgima riske ning juhtima kiiresti tähelepanu tekkivatele probleemidele. Paljud riskid on seotud sellega, et töövõtja ei suuda pakkuda või ei paku vajalikku kvaliteeditaset. Need riskid võivad tekkida muu hulgas järgmistel juhtudel:

- vähene suutlikkus;
- töövõtja võtmeisikud suunatakse täitma muid ülesandeid, mistõttu halveneb pakutava teenuse kvaliteet;
- töövõtja keskendub pärast lepingu sõlmimist muudele tegevusvaldkondadele, mistõttu väheneb lepingust avaliku sektori hankija jaoks tekkinud lisaväärtus;
- töövõtja finantsseisund halveneb pärast lepingu sõlmimist ja see hakkab ohustama tema suutlikkust hoida kokkulepitud teenustaset;
- probleemid töövõtja enda tarneahelaga.

Muud lepinguga seotud riskid on väljaspool töövõtja kontrolli. Need võivad olla järgmised:

- avaliku sektori hankija ei määratle hanke alguses korrektselt hanke soovitud tulemust;
- nõudlus teenuse järele on oodatust palju suurem ja töövõtja ei tule sellega toime;
- nõudlus teenuse järele on liiga väike, mistõttu ei teki mastaabisäästu ja tegevuskulud on ebaproportsionaalselt suured;
- avaliku sektori hankija hangete alal vilunud töötajad viiakse üle teisele tööle või lahkuvad asutusest (sama kehtib töövõtja puhul);
- vääramatu jõud: teenuse osutamist takistavad töövõtjast sõltumatud asjaolud, nt ruumid ei ole loodusõnnetuse tõttu ligipääsetavad;
- põhimõttelised muudatused avaliku sektori hankija nõuetes (nt poliitika muutmise tagajärjel), mille tagajärjel suureneb või väheneb lepingu täitmise prioriteetsus või muutub nõudlus teenuse järele;
- avaliku sektori hankija suutmatus täita oma lepingulisi kohustusi.

Hädaolukorra lahendamise plaan peaks

- kindlaks määrama hädaolukorras tegutsemise korra;
- kindlaks määrama isikud, kes vastutavad hädaolukorra lahendamise eest;
- kindlaks määrama plaani rakendamise korra;
- saama projekti algatamise dokumendi ning ülemineku- ja rakendusplaani lahutamatuks osaks;
- sisalduma hankedokumentides.

Hädaolukorra lahendamise plaani koostamine hõlmab järgmisi põhielemente:

- selliste teenuste kindlakstegemine, mis peavad teatavates olukordades edasi toimima (nt asutuse põhifunktsioonid);
- tegevuse jätkamise kava koostamine, et määrata kindlaks, kuidas jätkatakse elutähtsate teenuste osutamist erinevates õnnetusolukordades;
- sellest tulenevad nõuded iga elutähtsa teenuse toimepidevusele;
- sellest tulenevate teenuste toimepidevuse plaanide väljatöötamine;
- olemasoleva eelarve ületamise korral kasutatavate rahastamisallikate kindlaksmääramine.

ABIVAHEND NR 3 – OTSUSTAVAD ETAPID

Abivahendi kirjeldus

Otsustavate etappide meetod võimaldab hinnata hankeid nende kriitilistes punktides enne oluliste otsuste tegemist, mis võimaldab läbida erinevaid hankeetappe ning vajaduse korral protsessi muuta või see isegi peatada. Eesmärk on lisada projekti/hanke ajakavasse rida „kontrollpunkte”; otsustavate etappide meetodiga tagatakse, et hange on hästi põhjendatud ja planeeritud ning kõik vajalikud sidusrühmad on kaasatud, et oleks võimalik saavutada soovitud tulemusi. Ühtlasi aitab see meetod kasutada erinevate lepingute ja projektide puhul ühesugust lähenemisviisi. Iga otsustava etapi hindamine koosneb reast küsimustest, mille eesmärk on kontrollida otsuste põhjendatust. Enne hanke järgmise etapi alustamist esitatakse hindamiskomiteele või avaliku sektori hankijale tõendid, mis kinnitavad, et otsustava etapi küsimustega hõlmatud teemasid on piisava põhjalikkusega käsitletud. Allpool esitatud kontrollnimekiri vastab otsustavate etappide lihtsustatud mudelile.

Tavalised vead

Hanke otsustavate etappide (üldmõiste) hindamine on projektijuhtimisest suhteliselt hiljuti riigihangete valdkonda üle võetud meetod. See tulenes saadud õppetundide analüüsist (mille käigus on küsitud, kuidas üks või teine asi sai juhtuda), kus vaadeldi põhiliselt riiklikke projekte, mis erinevatel põhjustel rängalt ebaõnnestusid, põhjustades suuri kulutusi, tähtaegade ületamist või soovitud tulemuste mittesaavutamist. Kui jäetakse määratlemata kontrollpunktid, kus tuleb saada luba projekti jätkata, jääb puudu üks hästi toimiva kontrollisüsteemi oluline osa.

Hea tava

Otsustavate etappide hindamisega tahetakse võimalikult suurel määral kõrvaldada protsessist endast tulenevaid ohte. Nõue, mille kohaselt avaliku sektori hankija peab protsessi iga etapi järel ja enne järgmise alustamist veenduma, et jätkamine on põhjendatud, võimaldab võimalikke ohte varakult kõrvaldada. Kui hindamiskomiteed või avaliku sektori hankijat ei õnnestu jätkamise põhjendatuses veenda, siis hankega edasi ei minda. Kasutusel on mitmeid erinevaid otsustavate etappide hindamise süsteeme.

Formaalset otsustavate etappide hindamise protsessi tuleks kasutada ainult keerukate, strateegiliselt oluliste või suure riskiga projektide korral. Seda, kas projekt vastab mõnele nimetatud tingimustest, tuleks hinnata enne hankeprojekti alustamist (vt [abivahend nr 2](#)). Kõnealusesse kategooriasse kuuluvate projektide korral tuleb moodustada hindamiskomitee või avaliku sektori hankija, kes teostaks otsustavate etappide hindamist. Projekti dokumentide hulgas tuleb säilitada otsustavate etappide hindamise tulemusi tõendavad dokumendid.

Otsustavad etapid

Olenevalt formaadist võidakse kasutada erinevaid etappe. Allpool on esitatud etappide näited.

Otsustav etapp 0 – planeerimise lõpetamine

Nimetatud hinnang tuleks anda väga varajases etapis, et kontrollida, kas hankeprotsessi jaoks on kindlaks määratud realistlikud, kooskõlalised ja saavutatavad vahe-eesmärgid.

- **Otsustav etapp 1 – lepingu maht ja hankestrateegia**

Nimetatud hindamine peaks toimuma projekti alguses, hindamiskomitee või avaliku sektori hankija esimesel koosolekul enne mis tahes teadete avaldamist ja hankedokumentide koostamist.

- **Otsustav etapp 2 – lõppnimekirja koostamine**

Nimetatud hindamine toimub pärast eelkvalifitseerimise küsimustike hindamist, kui on jõutud kokkuleppele soovitusliku lõppnimekirja osas ja kõik hankedokumendid on koostatud, kuid enne pakkumise kutsete esitamist.

- **Otsustav etapp 3 – pakkumuste hindamine**

Nimetatud hindamine toimub pärast seda, kui eelistatud pakkuja on välja valitud, aga lepingut ei ole veel sõlmitud, või kaheetapilise hankeprotsessi korral enne viimast pakkumisvoorut.

- **Otsustav etapp 4 – leping**

Nimetatud hindamine toimub pärast seda, kui teise pakkumisvoorut tulemused on selgunud, aga enne lepingu sõlmimist.

ABIVAHEND NR 4 – LÕPPNIMEKIRJA KOOSTAMINE

Abivahendi kirjeldus

Abivahendis kirjeldatakse, kuidas kasutada standardset eelkvalifitseerimise küsimustikku piiratud, läbirääkimistega ja võistleva dialoogi menetluses taotlejate lõppnimekirja koostamiseks või avatud menetluses pakkuja suutlikkuse kohta olulise teabe kogumiseks.

Õiguslik taust

Direktiivi 2004/18/EÜ artiklid 44–52, täpsemalt artiklid 45–48.

Tavalised vead

Hankijate suur viga seisneb selles, et nad

- ei kontrolli, kas kõik küsimused on konkreetse hanke puhul vajalikud (või proportsionaalsed);
- lisavad küsimusi, mõtlemata nende võimalikele vastustele, või
- ei lepi eelnevalt kokku kollektiivses hindamises kasutatavat punktide andmise meetodit.

Hea tava

Eespool nimetatud vigu aitab vältida hanke-eelne planeerimine. Soovitavalt võiks avaliku sektori hankija kasutada ühte standardset eelkvalifitseerimise küsimustiku vormi, kuna see on nii hankija kui ka taotlejate jaoks kasutajasõbralikum. Valikukriteeriumidena võib kasutada ainult direktiivi 2004/18/EÜ artiklites 45–48 esitatud kriteeriume, mis käsitlevad pakkuja isiklikku olukorda, finantsseisundit, tehnilist suutlikkust, asjaomaseid kogemusi, eriteadmisi ja pädevust.

Eelkvalifitseerimise küsimustiku küsimused ja nõuded peaksid hõlmama järgmist:

- organisatsiooni profiil;
- kõrvaldamise alused;
- kindlustus;
- finantsteave;
- tervishoid ja ohutus;
- võrdsus ja mitmekesisus;
- tehniline pädevus;
- varasemad tööd;
- ettevõtja sotsiaalne vastutus;
- võetav kohustus ja
- pangaandmed.

Avaliku sektori hankija võib otsustada, et ta lisab lõppnimekirja ainult väikese arvu kvalifitseerunud pakkujaid, kuid sel juhul tuleb vastav teave avaldada hanketeates, kus märgitakse lõppnimekirja kantavate kandidaatide arv või arvuvahemik. Kvalifitseerimise miinimumnõuetele vastavate pakkujate lõppnimekirja kandmine peab toimuma kandidaatidele teatavaks tehtud mittediskrimineerivate ja läbipaistvate reeglite ja kriteeriumide alusel. Direktiivis 2004/18/EÜ nõutakse, et pakkumuse esitamise ettepanek tuleb teha konkurentsi tagamiseks piisavale arvule kandidaatidele, keda peab olema vähemalt viis (eeldusel, et vähemalt nii palju kandidaate vastab eelkvalifitseerimise kriteeriumidele).

Hindamiskomitee peaks koostama eelkvalifitseerimise küsimustiku põhjal taotlejate lõppnimekirja vastavalt järgmistele juhistele.

- Iga taotleja kohta tuleks koostada eelkvalifitseerimise küsimustiku hindamistabel. Selles näidatakse, millist teavet on küsitud, ning jäetakse iga jaotise juurde tühjad lahtrid punktide ja kommentaaride jaoks.
- Enne kui liikmed alustavad punktide andmist, peab hindamiskomitee kokku leppima punktide andmise meetodi, nt kas punkte annavad liikmed eraldi või komitee tervikuna ning kuidas punktid jagunevad. Kui liikmed annavad punkte eraldi, peavad iga taotleja eelkvalifitseerimise küsimustiku koondhindamistabelis olema näha komitee iga liikme antud punktid ja punktide summa kokku. Soovi korral võib hindamiskomitee kokku leppida, et antav punktisumma otsustatakse ühiselt ning seda ei arvutata liikmete antud punktide keskmisena. Sellisel juhul tuleks kasutada kogu komitee peale ühte eelkvalifitseerimise küsimustiku hindamislehte. Hindamismeetod tuleb avaldada hanketeates ja hankedokumentides ja seda ei saa hiljem enam muuta.
- Kõik hindajad peavad olema hindamislehel nimeliselt loetletud.
- Iga taotlejat tuleb kohelda võrdselt ning hindamismeetod peab olema ühetaoline, mittediskrimineeriv ja õiglane.
- Eelkvalifitseerimise küsimustikele tuleks punkte anda üksnes neis sisalduva teabe põhjal ning hindamiskomitee ei tohi arvesse võtta muude vahendite abil saadud mis tahes muud teavet, kaasa arvatud taotlejaga seotud isiklike teadmisi või kogemusi.
- Hindamiskomitee liikmete poolt eraldi või rühmana antud punkte ei tohiks avaldada ühelegi isikule väljaspool komiteed.
- Küsimustele vastamisel tuleks märkida üksnes seda, kas nõue (valikukriteerium) on täidetud/täitmata, või esitada punktisumma vastavalt väljakuulutatud valikukriteeriumidele.
- Kui taotleja ei täida mõnda eelnevalt kindlaks määratud kohustuslikku tingimust (näiteks minimaalne käive), tuleks taotlust käsitleda nõuetele mittevastavana ning tema taotluse ülejäänud osa enam ei hinnata.
- Kui see on asjakohane, võib lõppnimekirja kanda kõik taotlejad, kes saavad mõnes hinnatavas kriteeriumis vähemalt teatava kindla punktisumma.

Link eelkvalifitseerimise küsimustiku näidisele [abivahendis nr 10](#)

ABIVAHEND NR 5 – VALIKUKRITEERIUMIDE KOOSTAMINE JA VALIKUETAPI KAVANDAMINE

Abivahendi kirjeldus

Käesoleva abivahendi eesmärk on aidata praktikutel kavandada ja korraldada kõrgetasemelist pakkujate valiku protsessi. Esimeses jaotises antakse nõu, kuidas koostada hankedokumentides esitatavaid valikukriteeriume. Teises jaotises kirjeldatakse head tava, kuidas kohaldada valikukriteeriume kõige sobivate taotluste või nõuetele vastavate pakkumuste kindlakstegemiseks.

Õiguslik taust

Direktiivi 2004/18/EÜ artiklid 44–52.

Tavalised vead

Kavandatud kriteeriumid ei ole lepingu esemega seotud/proportsionaalsed või on diskrimineerivad. Allpool on esitatud mõned halva tava tüüpnäited.

- Ühe miljoni eurose aastaväärtusega lepingu jaoks kehtestatud aastakäibe nõue oli 10 miljonit eurot.
- Kindlate standardite järgimise nõudmine ilma et kasutataks väljendit „või samaväärne”.
- Ebaloomulikult suure või väikese maksevõime suhtarvu nõudmine, millega sageli antakse eelis teatavatele ettevõtjatele.
- Parimate pakkujate valimiseks sobivate selgete objektiivsete kriteeriumide puudumine. Näiteks kui avaliku sektori hankija küsib lihtsalt teavet varasema kogemuse kohta, aga ei küsi täpsemalt lepingu liigi, kehtivusaja, mahu ja tulemuse kohta.
- Nõue avada kohalik esindus pakkumuse esitamise ajaks (seda saab nõuda üksnes lepingu sõlmimise ajaks).
- Nõue, et ettevõtte oleks pakkumuse esitamise ajaks liikmesriigis registreeritud.
- Avaliku sektori hankija ei katseta protsessi mõlema etapi läbiviimist, et kõrvaldada võimalikud tõrked juba planeerimisetapis.
- Avaliku sektori hankijad ajavad pidevalt segamini protsessi kaks eri etappi. Kui valikuetapp on lõppenud, ei saa hankija seda enam uuesti avada. Mõnda küsimust saab lahendada ainult valikuetapil (mõnda ainult hindamisetapil).
Osalemisdokumentide ja tehniliste pakkumuste avamine ja hindamine (valikuetapp) eelneb majanduslike pakkumuste avamisele ja hindamisele (lepingu sõlmimise etapp).

Valikukriteeriumid

Oluline on märkida, et ettevõtjate valimine ja lepingu sõlmimine on riigihanke kaks erinevat toimingut. Valimise eesmärk on avaliku sektori hankija poolt eelnevalt kindlaks määratud valikukriteeriumide alusel kindlaks teha, millised ettevõtjad suudavad lepingut täita. Arvesse tuleb võtta kõiki konkreetse hanke asjakohaseid valikukriteeriume, et pakkumuste hindamise etappi jõuaksid ainult need ettevõtjad, kes suudavad lepingut täita. Valikukriteeriumid peavad olema

- kooskõlas ELi aluslepingute põhimõtetega, eelkõige läbipaistvuse, võrdse kohtlemise ja mittediskrimineerimise põhimõtetega;
- lepingu mahtu ja olemust arvestades proportsionaalsed;
- koostatud iga hanke konkreetseid vajadusi arvesse võttes ning sõlmitavat lepingut silmas pidades asjakohased. Nad ei tohi olla sõnastatud abstraktselt;
- koostatud nii, et need ei mõju heidutavalt ettevõtjatele, kaasa arvatud VKEdele, kes suudaksid lepingut tõhusalt ja tulemuslikult täita;
- sõnastatud lihtsalt, et nad oleksid ettevõtjatele lihtsasti mõistetavad, ja
- mis tahes standardite, kaubamärkide või päritolu nimetamise korral tuleb valikukriteeriumidele alati lisada sõnad „või samaväärne”.

Kuidas tuleks valikukriteeriumide tingimusi välja töötada?

Kasutatavad valikukriteeriumid sõltuvad konkreetse hanke laadist. Hea tava kohaselt tuleks need välja töötada tehnilise kirjeldusega samal ajal. Üldiselt käsitletakse valikukriteeriumide tingimustes järgmisi küsimusi:

- pakutavate tööde, asjade või teenuste tehniline väärtus;
- pakkuja suutlikkus tehnilises kirjelduses esitatut saavutada, kaasa arvatud tehniline ja juhtimisalane pädevus, maksevõime, vajalikud oskused ja kogemused, oluliste töötajate olemasolu.

Millal tuleks valikukriteeriumide tingimused ja metoodika välja töötada?

- Hankes osalemise tingimused ja metoodika tuleb välja töötada ja heaks kiita hanke planeerimise etapil, sest hanketeate avaldamise ajaks peavad need olema selged.

Avaliku sektori hankija soovib järgmist teavet:

- ettevõtte ajalugu, näiteks pakutav tootevalik, vanus, personali volavus;
- tehnilist suutlikkust kinnitavad dokumendid, näiteks varasem kogemus, seadmed ja töötajaskonna koosseis;
- minimaalse aastakäibe nõue, mis näiteks ühe miljoni eurose maksumusega lepingu korral võib olla kaks miljonit eurot (vastavalt uue direktiivi 2014/24/EL artiklile 58 ei või ettevõtjalt nõutav minimaalne aastakäive olla suurem kui lepingu kahekordne maksumus). Direktiivis 2004/18/EÜ erinõudeid ei esitata, kui välja arvata võrdse kohtlemise, läbipaistvuse, mittediskrimineerimise ja proportsionaalsuse põhimõtted);
- viimase kolme aasta maksevõime suhtarvud (määratakse kindlaks miinimumtase, mis on näiteks 25 % või rohkem);
- viited varasematele sarnastele lepingutele/projektidele viimase kolme aasta jooksul. Iga viide peab olema üksikasjalik – üldreeglina peavad vähemalt kaks viidet olema seotud lepingu valdkonnaga (miinimumnõue);
- kehtivad kindlustuspoliisid – kindlustuskaitse kehtivust kinnitavad dokumendid (neid võib nõuda ka alles lepingu sõlmimise ajaks).

Kriteeriumid (või meetodid), mille alusel valitakse kvalifitseerunud ettevõtjate seast välja need ettevõtjad, keda kutsutakse pakkumusi esitama / läbirääkimistele / dialoogi pidama, peavad olema objektiivsed ja mittediskrimineerivad ning ei tohi olla rangemad kui ELi direktiiviga lubatud kriteeriumid.

Ühispakkumused

Ettevõtjad võivad kasutada oma majandus- ja finantsolukorra ja/või tehnilise ja/või erialase suutlikkuse tõendamiseks muude majandusüksuste ressursse. Ettevõtja võib vajaduse korral ja konkreetse lepingu puhul toetuda muude majandusüksuste suutlikkusele, olenemata sellest, millist õiguslikku laadi on tema sidemed nende üksustega. Sellisel juhul peab ta tõendama, et ta saab oma käsutusse vajalikud ressursid, näiteks esitades vastavate majandusüksuste võetud sellekohase kohustuse. Kõnealune võimalus võimaldab ettevõtjal kasutada sidusettevõtjate, alltöövõtjate või muude üksuste, kes on teinud oma ressursid ettevõtjale kättesaadavaks, majanduslikke ja rahalisi ressursse. Samadel tingimustel võib ettevõtjate ühendus kasutada ühenduse liikmete või muude üksuste võimalusi (direktiivi 2004/18/EÜ artikli 47 lõige 3). Kui ettevõtja on ettevõtjate ühenduse või konsortsiumi liige, piisab sellest, kui majandus- ja finantsolukorra nõuetele vastab ühendus tervikuna, mitte selle iga liige. Nimetatud võimalus võib soodustada ka VKEde osalemist hankeprotsessis.

Pakkujate valimine

Pakkujate valimise etapil tehakse kindlaks need kõige sobivamad taotlejad või pakkujad, kellele antakse õigus esitada pakkumus või kes lubatakse avatud menetluse viimasesse hindamisvooru.

Kuidas tuleks valikumetoodika välja töötada?

Kasutatav hindamismetoodika sõltub hanke olemusest ja keerukusest. Valitud metoodika peaks võimaldama avaliku sektori hankijal objektiivselt ja läbipaistvalt kindlaks teha, milline pakkuja pakub lepingu täitmiseks parimat varianti. Selleks käsitletakse järgmisi küsimusi:

- vastavus osalemise tingimustele (kohustuslikud nõuded) – vastuseks on „jah/ei” või „vastab/ei vasta”;
- määr, mille ulatuses pakkumus vastab kvalitatiivsetele kriteeriumidele;
- konkreetse pakkumuse valimisega seotud riskitase;
- kriteeriumid tuleb dokumentides (tavaliselt tehnilises kirjelduses) loetleda (tähtsuse järjekorras) koos kaaluteguritega (kui neid kasutatakse) ning lisaks tuleb kirjeldada hindamismetoodikat.

Vastavalt direktiivi 2004/18/EÜ artikli 44 lõigetele 1 ja 2 (võrdse kohtlemise põhimõte) tuleb avatud menetluse korral lepingu sõlmimise etapis hinnata kõiki pakkumusi, mis vastasid valikukriteeriumidele.

Kuidas kohaldada arvulist punktide andmise meetodit?

Kui piiratud hankemenetluses on vaja lõppnimekirja koostamiseks taotlejate arvu vähendada, reastatakse taotlejad saadud punktide arvu järgi pärast seda, kui välja on jäetud minimaalsetele valikukriteeriumidele mittevastavad pakkujad. Avaliku sektori hankija peab hanketeates või huvi kinnitamise ettepanekus esitama objektiivsed ja mittediskrimineerivad kriteeriumid või reeglid, mida ta kavatseb kasutada, ning kutsutavate kandidaatide minimaalse ja vajaduse korral maksimaalse arvu. Taotlejatele punktide andmise korral tuleb pärast punktide arvu kohta otsuse tegemist alati lisada kommentaarid hindamise kohta, et taotlejatele saaks anda ülevaate tulemustest.

Hea tava

Praktikas loetakse headeks valikukriteeriumideks järgmisi kriteeriume:

- kõige asjakohasem varasem kogemus parimate võrreldavate ülesannete täitmisel;
- parimad konkreetsed majandusolukorra (nt maksevõime) andmed;
- võtmeisikute haridus ja kvalifikatsioon.

ABIVAHEND NR 6 – PAKKUMUSTE HINDAMISE KRITERIUMIDE KOOSTAMINE JA PAKKUMUSTE HINDAMISE ETAPI KAVANDAMINE

Abivahendi kirjeldus

Käesoleva abivahendi eesmärk on aidata praktikutel kavandada kõrgetasemelisi pakkumuste hindamise kriteeriume, mis esitatakse hankedokumentides ja viia läbi pakkumuste hindamise etapp.

Õiguslik taust

Direktiivi 2004/18/EÜ artiklid 53–55.

Tavalised vead

Kõige sagedasemad vead on valiku- ja pakkumuste hindamise kriteeriumide segamine ning ebamääraste nõuete kasutamine. Allpool on esitatud mõned halva tava tüüpnäited.

- Kriteeriumide kirjeldused on liiga ebamäärased (selgelt määratlemata), määratletud on ainult miinimumnõuded ning need ei ole seotud lepingu esemega – vt kohtuasja C-340/02: komisjon vs. Prantsusmaa punkti 34. Allpool on esitatud mõned halva tava näited.
 - Kvaliteedi hindamine:
 - toote vastupidavuse põhjal (liiga ebamäärane, kui ei ole esitatud selget määratlust toote vastupidavuse kohta);
 - viieaastase garantiiajaga (ainult miinimumkriteeriumid, ebamäärane, seotud lepingu esemega);
 - sinise värvi järgi (ainult miinimumkriteeriumid) või
 - materjali tugevuse põhjal (liiga ebamäärane, kui ei ole esitatud selget tugeva materjali määratlust).
 - Teenuse hindamine:
 - seitsmepäevase osutamise tähtaja põhjal (ainult miinimumkriteeriumid, ebamäärane);
 - konsultatsioonide usaldusväarsuse põhjal (liiga ebamäärane, kui ei ole esitatud selget konsultatsioonide usaldusväarsuse määratlust);
 - võimaluse põhjal esitada tellimusi ööpäev läbi seitsmel päeval nädalas (seotud lepingu esemega) või
 - toodete kasutajakoolituse põhjal (liiga ebamäärane, kui ei ole esitatud selget määratlust koolituse kohta).
- Puudub seos pakkumuste hindamise kriteeriumide ja lepingu eseme vahel.
- Liiga palju kriteeriume, arvestamata lepingu mahtu ja vajadusi.
- Valikukriteeriumide segamine pakkumuste hindamise kriteeriumidega (st valikukriteeriumide kasutamine pakkumuste hindamise kriteeriumide (nt varasem kogemus) asemel või valikuetapil juba kasutatud kriteeriumide uuesti kasutamine pakkumuste hindamise etapil).

- Keskmise hinna kasutamine, mille korral kõigi pakkumuste keskmise hinna lähedast hinda pakkunud pakkujad saavad rohkem punkte kui keskmisest rohkem erinevat hinda pakkunud pakkujad. Kuigi pakkumuse hind on objektiivne kriteerium, mida kasutatakse pakkumuse hindamise etapil, põhjustab kõnealuse keskmise hinna meetodi kasutamine pakkujate ebavõrdset kohtlemist, eriti kui pakkuja on esitanud madala hinnaga nõuetekohase pakkumuse. Seetõttu ei ole kõnealune tava direktiiviga 2004/18/EÜ kooskõlas.

Pakkumuste hindamise etapil esinevad järgmised tüüpvead:

- pakkumuste hindamise kriteeriume ja meetodikat ei kohandata vastavalt lepingu eripärale;
- protsessi valiku- ja hindamisetappide segamini ajamine;
- hindamismetoodika avaldamata jätmise hankedokumentides teatavatel tingimustel – vt kohtuasi C-532/06: *Lianakis*;
- punktide liitmisel ja pakkujate järjestamisel tehtavad arvutusvead;
- pakkumuste kõrvalejätmine liiga madala maksumuse tõttu, kuigi selleks vajalikke kriteeriume või meetodikat ei ole varem kindlaks määratud, mistõttu rikutakse direktiivi 2004/18/EÜ artikli 55 nõudeid.

Pakkumuste hindamise kriteeriumide väljatöötamine

Millal tuleks pakkumuste hindamise kriteeriumid ja meetodika välja töötada?

Pakkumuste hindamise kriteeriumid ja meetodika peavad olema valmis ja heaks kiidetud enne pakkumuste esitamise ettepaneku avaldamist.

Kuidas tuleks pakkumuste hindamise kriteeriumid välja töötada?

Pakkumuste hindamise kriteeriumide alusel hinnatakse, kui hästi pakkumus vastab avaliku sektori hankija nõuetele, ja seega saab selle abil pakkujaid pingeritta seada. Kasutatavad pakkumuste hindamise kriteeriumid sõltuvad konkreetse hanke laadist. Soovitav on töötada need välja tehnilise kirjeldusega samal ajal. **Pakkumuste hindamise kriteeriumides** tuleb käsitleda järgmisi küsimusi:

- vastavus lepingu tingimustele;
- pakutavate kaupade või teenuste tehniline väärtus;
- olelusringi kulud;
- pakkumusega seotud riskid või piirangud ja
- üldisem ühiskondlik kasu organisatsiooni jaoks (nt keskkonnakaalutlused).

Hea tava

Pakkumuste hindamise kriteeriumid (direktiivi 2004/18/EÜ artikkel 53) on alus, mille järgi avaliku sektori hankija valib välja parima pakkumuse (st pakkumuse, mis vastab kõige paremini tehnilises kirjelduses esitatud nõuetele) ja sõlmib lepingu. Need kriteeriumid tuleb kindlaks määrata enne hanget, soovitatavalt planeerimise etapil, ning need ei tohi takistada õiglast konkurentsi.

Artikli 53 lõikes 1 on öeldud, et asjade, ehitustööde või teenuste riigihankelepingute sõlmimise kriteeriumiks peab olema

- a) **majanduslikult soodsaim pakkumus** – lepingu sõlmimiseks võib arvesse võtta mitmesuguseid lepingu esemega seotud kriteeriume, näiteks kvaliteet, hind, tehniline väärtus, tarneaeg, müügijärgne teenindus;
- b) **madalaim hind** – leping sõlmitakse üksnes madalaima hinna alusel.

Allpool on nimetatud mõned juhud, kus madalaima hinna kriteeriumi kasutamist võib pidada asjakohaseks.

- Asjade hanked – lihtsate standardsete riulikaupade (näiteks kantseleitarvete) hankimisel on hind tavaliselt ainus oluline tegur, mille põhjal tehakse lepingu sõlmimise otsus.
- Ehitustööde hanked – ehitustööde puhul, mille projekt on avaliku sektori hankijal olemas, või olemasoleva projekti järgi tehtavate ehitustööde puhul on tavaline kasutada madalaima hinna kriteeriumi.
- Teenuste hanked – avaliku sektori hankija võib esitada mõnede teenuste (näiteks hoonete koristamise teenused või kirjastamisteenused) jaoks üksikasjalikud tehnilise kirjelduse nõuded ning seejärel valida kõige madalama hinnaga nõuetele vastava pakkumise.

Majanduslikult soodsaima pakkumuse meetodit kasutatakse juhul, kui majanduslikku tulusust on võimalik hinnata hinna ja kvaliteedi suhte alusel. Väljend „majanduslik tulusus” tähendab erinevate kriteeriumide (hinnaga seotud ja mitteseotud kriteeriumid) optimaalset kombinatsiooni, mis vastab avaliku sektori hankija nõuetele. Siiski on erinevate kriteeriumide optimaalse kombinatsiooni elemendid eri hangetes erinevad ja sõltuvad avaliku sektori hankija soovitud tulemustest.

Majanduslikult soodsaima pakkumuse meetodil on madalaima hinna meetodi ees mitmeid eeliseid. See võimaldab avaliku sektori hankijal arvesse võtta kvalitatiivseid kaalutlusi. Majanduslikult soodsaima pakkumuse kriteeriumi kasutatakse tavaliselt siis, kui kvaliteet on avaliku sektori hankija jaoks oluline. Pika kasutusajaga toodete korral võimaldavad need nõuded avaliku sektori hankijal tehnilises kirjelduses arvesse võtta olelusringi kulusid (st toote kasutusea jooksul tekkivaid kulusid) lisaks otsesele ostuhinnale (või algele ostuhinnale).

Allpool on esitatud mõned juhud, kus **majanduslikult soodsaima pakkumuse meetodi** kasutamist võib pidada asjakohaseks.

- Asjade hanked – kui riigihankeleping hõlmab oluliste eritoodete paigaldamist ja/või hooldust ja/või kasutajate koolitamist, tehakse lepingu sõlmimise otsus tavaliselt majanduslikult soodsaima pakkumuse meetodil. Seda liiki lepingutes on kvaliteet tavaliselt eriti tähtis.
- Ehitustööde hanked – pakkuja projekteeritavate tööde korral kasutatakse sageli majanduslikult soodsaima pakkumuse kriteeriumi.
- Teenuste hanked – konsultatsiooniteenuste ja üldisemalt intellektuaalteenuste hankimisel on kvaliteet tavaliselt väga oluline. Kogemused on näidanud, et seda liiki

teenuste hankimisel saavutatakse parim majanduslik tulusus juhul, kui kasutatakse majanduslikult soodsaima pakkumuse kriteeriumi.

Avaliku sektori hankija võib kasutada majanduslikult soodsaima pakkumuse kindlakstegemiseks erinevaid kriteeriume. Direktiivi 2004/18/EÜ artikli 53 lõige 1 sisaldab illustreerivat loendit, kuhu kuuluvad järgmised kriteeriumid:

- hind,
- kvaliteet,
- tehniline väärtus,
- esteetilised ja funktsionaalsed omadused,
- keskkonnaga seotud omadused,
- käitamiskulud,
- tasuvus,
- müügijärgne hooldus ja tehniline abi,
- tarnekuupäev ja tarne- või pakkumise täitmise tähtaeg.

Olenevalt lepingu laadist võib siiski lisada ka muid kriteeriume, näiteks teenuselepingut täitma hakkavate töötajate kvalifikatsioon ja töökogemus (aga üksnes tingimustel, mis on esitatud kohtuasjas C-601/13: *Ambisig*).

Pakkumuste hindamise kriteeriume ei tohi segada valikukriteeriumidega. Vastavalt direktiivile 2004/18/EÜ võib valiku- ja pakkumuste hindamise etapis esitada samu dokumente üksnes juhul, kui see võimaldab kindlaks teha parima majandusliku tulususega pakkumust (kohaldatakse juhtumipõhiselt), aga mitte pakkuja suutlikkust lepingut täita, sest viimane on kindlaks tehtud juba valikuetapis. Kui mõnda kriteeriumi kasutatakse eelkvalifitseerimise etapis valikukriteeriumina, ei tohi seda samal viisil enam pakkumuste hindamise kriteeriumina kasutada. Vt ka kohtuasi C-31/87: *Beentjes*; kohtuasi C-532/06: *Lianakis* ja kohtuasi T-402/06: *Hispaania vs. komisjon*.

Uue direktiivi 2014/24/EL artiklis 67 esitatakse teavet pakkumuste hindamise kriteeriumide kohta.

Avaliku sektori hankija võib ka otsustada jagada majanduslikult soodsaima pakkumise kriteeriumid alamkriteeriumideks. Alamkriteeriumid näitavad konkreetseid tegureid, mida avaliku sektori hankija teatava kriteeriumi raames arvesse võtab. Kriteerium/alamkriteerium (vt näiteks kohtuasi C-513/99: *Concordia Bus*)

- peab olema seotud pakkumuse esemega;
- ei tohi anda koostajale piiramatut valikuvabadust;
- peab olema nimetatud hanketeates või hankedokumentides;
- peab olema mõõdetav ja määratlema iga kriteeriumi vahemiku (konkurentsivahemiku), kaasa arvatud avaliku sektori jaoks vastuvõetava väikseima ja suurima väärtuse;
- peab olema koostatud ja sõnastatud nii, et kõik osalejad tõlgendavad kriteeriume ühtmoodi, ja
- peab vastama ELi õiguse aluspõhimõtetele, eelkõige ELi aluslepingute põhimõtetele (võrdne kohtlemine, läbipaistvus, mittediskrimineerimine, proportsionaalsus).

Kohaldatavad kriteeriumid (ja alamkriteeriumid) tuleb kindlaks määrata nõutava hoolsusega planeerimisetapil ning nende kasutamist hindamisprotsessis tuleks kontrollida

mitme võimaliku pakkumuse ja kriteeriumide kombinatsiooni suhtes, et tagada nende abil soovitud majandusliku tulususe saavutamine. Asjaomaste kriteeriumide mittekasutamine või eksikombel sobimatute kriteeriumide kasutamine võib tähendada, et parimat majanduslikku tulusust pakkuv pakkumus jääb valimata. Üldiselt kasutatakse kriteeriumidele punktide andmiseks hindamiseeskirja, millega määratakse kasutatavate kriteeriumide kaalutegurid.

Samuti peavad kriteeriumid ja alamkriteeriumid olema selgelt sõnastatud, et pakkujad saaksid nendest selgelt ja ühetaoliselt aru. Seega on näiteks soovitatav kasutada kvaliteedi kriteeriumi määratlemiseks ühte või mitut alamkriteeriumi ning kirjeldada iga alamkriteeriumi määratlemisel ka selle minimaalset ja maksimaalset taset. Pakkuja peab hankedokumentides esitatud kirjelduse põhjal aru saama, kuidas tuleb pakkumus üles ehitada, et saada head punktisummat ning pakkumusele tuleb lisada dokumendid, milles selgitatakse, kuidas pakkuja kavatses saavutada pakutud kvaliteedi ja pakkuda teenust.

Alamkriteeriumide näiteid:
teenus:

- tarne (määratleda tuleks miinimum- ja maksimumtase)
- maksetingimused (miinimum- ja maksimumtase)

kvaliteet:

- materjalid (miinimum- ja maksimumtase)
- värvid (miinimum- ja maksimumtase)

Halva tava näited – kuidas mitte toimida	Hea tava näited – kuidas toimida
<p>1. Tarnija pakutav lahtiolekuaeg peab olema vähemalt 8.00 kuni 16.00 – kirjeldada pakkuja lahtiolekuaega – pikka lahtiolekuaega hinnatakse kõrgemalt (avaliku sektori hankija ei ole esitanud pika lahtiolekuaaja määratlust, näiteks ööpäev läbi seitsmel päeval nädalas).</p> <p>2. Avaliku sektori hankija peaks kirjeldama tellimise ja kättetoimetamise vahele jäävate päevade arvu – lühemat kättetoimetamisega hinnatakse kõrgemalt (hankija ei ole määratlenud lühikest kättetoimetamisega, näiteks maksimaalset päevade arvu ja kõrgemalt hinnatavat pakutud päevade arvu).</p>	<p>1. Tarnija pakutav lahtiolekuaeg peab olema vähemalt 8.00 kuni 16.00 – pakkuja peaks kirjeldama <i>pakutavat</i> lahtiolekuaega – kui pakutav aeg on ööpäev läbi seitsmel päeval nädalas, saab see soodsama hinnangu ja suurema kaalu. (Nüüd konkureerib pakkuja lahtiolekuaegade vahemikus, mis algab sulgemisest kell 16.00 ja ulatub ööpäev läbi lahtiolekuni).</p> <p>2. Pakkuja peab kirjeldama kättetoimetamiseks kuluvate päevade arvu alates tellimuse esitamisest – kättetoimetamisega alates tellimuse esitamisest ei tohi ületada 12 päeva – kui pakutakse neljapäevast kättetoimetamisega, saab see soodsama hinnangu ja suurema kaalu. (Nüüd konkureerib pakkuja kättetoimetamisega vahemikus 12 ja 4 päeva vahel – neljast päevast lühema kättetoimetamisaja eest lisapunkte ei anta).</p> <p>Teine variant on avaldada punktide andmise mudel:</p> <p style="text-align: center;"> <4 päeva 5 punkti 5–6 päeva 4 punkti 7–8 päeva 3 punkti </p>

<p>3. Avaliku sektori hankija peaks kirjeldama, kas kiireloomuliste tellimuste korral lisandub täiendav kulu (kulude arvutamiseks peab avaliku sektori hankija esitama hinnangu aasta jooksul esinevate kiireloomuliste tellimuste arvu kohta).</p> <p>4. Avaliku sektori hankija peaks kirjeldama toodete vastupidavust – minimaalne vastupidavus on kaks aastat alates tootmiskuupäevast (avaliku sektori hankija ei ole eelistatud vastupidavusaega määratlenud).</p> <p>5. Leppetrahvid: leppetrahvide kasutamine (nt pakkuja saab seda rohkem punkte, mida suuremat leppetrahvi ta on valmis lepingu täitmise hilinemise korral maksuma) pakkumuste hindamise kriteeriumina ei ole soovitatav. Sellised trahvid tuleks lihtsalt sätestada lepingu tingimustes.</p> <p>6. Sooline võrdõiguslikkus: avaliku sektori hankija ei või kasutada pakkumuste hindamise kriteeriumina sugu, näiteks andes teenuselepingu eest punkte pakkuja kavandatud ekspertide rühma soolise koosseisu põhjal (see oleks diskrimineeriv ja vastuolus aluslepingute põhimõtetega).</p> <p>7. Lisahüved: avaliku sektori hankija ei tohiks lähtuda pakkumuste hindamise otsuse tegemisel lepinguga pakutavatest lisahüvedest, näiteks andes lisapunkte neile pakkujatele, kes pakuvad lisaks nõutud toodetele veel mingeid tasuta esemeid.</p> <p>8. Keskmise hind: keskmise hinna kasutamine (nt andes rohkem punkte nendele pakkumustele, mille maksumus on lähemal kõigi laekunud pakkumuste keskmisele maksumusele) ei ole lubatud, sest see ei ole lepingu esemega seotud objektiivne kriteerium.</p> <p>9. Alltöövõtu kasutamise tase: avaliku sektori hankija ei tohiks kasutada alltöövõtu taseme kriteeriumit vahendina selle piiramiseks, näiteks andes rohkem punkte pakkujatele, kes lubavad alltöövõttu mitte kasutada, võrreldes nendega, kelle pakkumus sisaldab alltöövõttu. Avaliku sektori hankijal ei ole õigust piirata pakkuja kavandatud alltöövõtu kasutamise taset (see kriteerium kuulub valikuetappi).</p>	<p>9–10 päeva 2 punkti 11 päeva 1 punkt >12 päeva 0 punkti</p> <p>3. Pakkuja peab kirjeldama, kas kiireloomuliste tellimuste korral lisandub täiendavaid kulusid. Hinnanguliselt tehakse aastas 500 kiireloomulist tellimust. (Nüüd saab avaliku sektori hankija arvutada kiireloomuliste tellimuste aastase kogukulu – see on läbipaistev ja selge.)</p> <p>4. Pakutavate toodete vastupidavus peab olema vähemalt kaks aastat alates tootmiskuupäevast (miinimumkriteerium). Kui pakutav vastupidavusaeg on viis aastat, saab see kõrgema hinnangu ja suurema kaalu (pakkuja konkureerib vastupidavusaja vahemikus 2–5 aastat – viit aastat ületava vastupidavusaja eest lisapunkte ei anta).</p>
--	--

Pakkumuste hindamine ja lepingu sõlmimise etapp

Käesolevas jaotises kirjeldatakse hankeprotsessi pakkumuste hindamise etapil kasutatavat meetodikat.

Milliseid erinevaid hindamismetoodikaid on võimalik kasutada?

Kasutatav hindamismetoodika sõltub hanke olemusest ja keerukusest. Valitud meetoodika peaks võimaldama hindamiskomiteel objektiivselt ja läbipaistvalt kindlaks teha, milline pakkumus on parima majandusliku tulususega. Selleks käsitletakse järgmisi küsimusi:

- määr, mille ulatuses pakkumus vastab kvalitatiivsetele kriteeriumidele;
- olelusringi kulud;
- konkreetse pakkumuse valimisega seotud riskitase;
- kriteeriumid tuleb dokumentides (tavaliselt tehnilises kirjelduses) esitada (tähtsuse järjekorras) koos kaaluteguritega (kui neid kasutatakse) ning koos punktide andmise meetodikaga.

Peamised hindamismeetodid on järgmised.

A. Madalaim hind

Madalaima hinna meetod on kasulik lihtsate või standardsete hangete korral. Selle puhul osutub valituks lihtsalt kõige madalama hinnaga pakkumus, mis vastab kõigile osalemise tingimustele.

B. Majanduslikult soodsaim pakkumus: hind/kvaliteet – arvuline punktiarvestus

See meetod on kasulik keskmise keerukusega hangetes, kus kõik kvalitatiivsed kriteeriumid on enam-vähem võrdse tähtsusega. Pärast osalemise tingimustele mittevastavate pakkumuste väljasõelumist antakse igale soovitud mitterahalisele või kvalitatiivsele pakkumuste hindamise kriteeriumile arvuline hinne vastavalt sellele, kui suurel määral pakkumus kriteeriumile vastab. Iga pakkumuse hinded liidetakse, et leida üldine kvaliteediskoor. Seejärel järjestatakse pakkumused hinna ja kvaliteediskoori suhtarvu põhjal.

C. Majanduslikult soodsaim pakkumus: kaalutud punktiarvestus

See meetod on kasulik keerukates hangetes, kus erinevad pakkumuste hindamise kriteeriumid on erineva tähtsusega. Pärast osalemise tingimustele mittevastavate pakkumuste väljasõelumist määratakse igale kriteeriumile kaalutegur protsentides (nende kogusumma peab olema 100 protsenti). Kriteeriumidele määratud kaalutegurid tuleb avaldada hankedokumentides ja pärast seda ei tohi neid enam muuta. Hinnale määratakse kaalutegur samuti nagu muudele kriteeriumidele ning see moodustab ühe osa lõplikust punktisummast.

D. Majanduslikult soodsaim pakkumus: arvuline punktiarvestus

See meetod on kasulik keerukates hangetes, kus erinevatele kvalitatiivsetele teguritele antakse punkte vahemikus 0–5. Pärast valikukriteeriumidele mittevastavate pakkumuste väljasõelumist antakse igale kvalitatiivsele pakkumuste hindamise kriteeriumile arvuline hinne vastavalt sellele, kui suurel määral pakkumus kriteeriumile vastab, kasutades näiteks vahemikku 0 (vastuvõetamatu) kuni 5 (väga hea). Hinne antakse ka pakkumuse hinnale ning seda loetakse majandusliku tulususe hindamise osaks. Kõige madalama hinnaga pakkumus saab tavaliselt väärtuseks 100 % ning ülejäänud pakkumuste madalam protsendiväärtus määratakse proportsionaalselt vastavalt nende maksumusele. Antud punktid liidetakse ning seejärel hinnatakse majanduslikku tulusust, võrreldes punktide kogusummat, olelusringi kulusid ja seotud riske.

Kas hindamisetalpil on lubatud pakkujatega ühendust võtta?

Pakkumuste hindamise ajal on lubatud küsida pakkujatelt selgitusi, kuid hankija peab tagama pakkujate võrdse kohtlemise ja välistama diskrimineerimise. Kõige parem on küsida selgitusi kirjalikult e-postiga. Selles tuleks osutada pakkumuse konkreetsele jaotisele ja esitada tuleks konkreetne küsimus. Vältida tuleks selliseid küsimusi, mis annavad pakkujale sisuliselt võimaluse esitada lisateavet või muuta oma pakkumust, sest mis tahes muutused võivad hindamisprotsessi tühiseks muuta. Kui pakkumuse hinna arvutamisel on tehtud ilmne viga, võib avaliku sektori hankija võtta pakkujaga ühendust hinna selgitamiseks.

Kuidas peaks hindamiskomitee otsuseni jõudma?

Hindamiskomitee peab andma esitatud pakkumustele punkte üksnes nendes sisalduva teabe ja saadud selgituste põhjal. Mis tahes muud teavet, mille komitee liikmed võivad olla saanud varem, kaasa arvatud nende isiklike kogemusi, ei tohiks arvesse võtta.

Hindamiskomitee iga liige peab hindama iga pakkumust algusest lõpuni iseseisvalt. Antud hinded liidetakse ning leitakse komitee ühine konsensuslik punktisumma. Mõnikord võib juhtuda, et komitee liikmete järeldused on erinevad. Sellisel juhul peaks komitee kõik erinevused võimalikult põhjalikult läbi arutama. Tekkiva arutelu tulemusena võidakse jõuda konsensuseni või jääb iga liige oma esialgse hinde juurde, mida kasutatakse seejärel kõigi liikmete hinnete keskmise arvutamiseks. Kui kirjeldatud meetodite kasutamine lõpeb mõne liikme jaoks vastuvõetamatu tulemusega, võib ta soovi korral nõuda oma eriarvamuse kajastamist lõpparuandes. Kui kõnealused eriarvamusel on faktilised (matemaatilised või tõenditel põhinevad asjaolud) ja neid ei saa lahendada konsensussega, teeb lahendava otsuse komitee juhataja, kes peab vastavad sündmused ja otsused dokumenteerima.

Hindamislehele tuleks lisada hinnet põhjendavad kommentaarid ning need peaksid olema piisavad, et komitee liikmed suudaksid antud punktisummat selgitada. Komitee liige võib hindamise ajal teha märkmeid ka pakkumuse eksemplarile, kuid tuleb arvestada, et neid kommentaare võidakse hiljem kasutada hilisemates teavitustes või vaidlustustes. Kõik liikmed peaksid olema teadlikud ja lähtuma hindamise kõigil etappidel eeldusest, et nende kommentaarid ja soovitused võidakse avalikustada.

Hindamiskomitee peaks eelnevalt otsustama, kas

- iga liige annab punkte eraldi ja seejärel arvutatakse keskmine punktisumma või
- leitakse iga pakkumuse punktisumma ühise arutelu tulemusena.

Kui pakkumustele antakse punkte pakkumuste hindamise kriteeriumide alusel, tuleb punktide andmise põhimõtted kokku leppida enne, kui komitee liikmed alustavad hindamist. Üks võimalus on kasutada järgmises tabelis kujutatud astmelist meetodit.

HINNE	LIIGITUS
5	Erakordselt kõrge tase
4	Ületab ootusi
3	Vastab ootustele
2	Ei vasta ootustele
1	Ei vasta selgelt ootustele
0	Ei ole vastuvõetav

Igale pakkujale antud punktisummad kantakse üldisele hindamislehele, et leida lõppsummad ja paremusjärjestus. Kirjeldatud meetodi korral välditakse hindamiskomitee üksikliikme hindamise erapoolikust. Kõik hindamiskomitee liikmed peaksid hindamislehtedele alla kirjutama ja need dateerima. Hindamiskomitee juhataja peaks oma allkirjaga kinnitama, et hinded on korrektselt protokollis kantud ning tehtud otsused on selgelt dokumenteeritud, nii et neid on võimalik pakkujatele selgitada.

Kuidas pakkujaid tulemusest teavitada?

Pärast hindamisprotsessi lõppu tuleb selle tulemus teatavaks teha kõigile pakkujatele vastavalt direktiivi 2004/18/EÜ artiklile 41.

Vastav teave tuleb välja saata kohe pärast lepingu sõlmimise otsuse tegemist ja vähemalt 10 päeva enne lepingu sõlmimist (nn ooteaeg).

Kui mõni isik palub teavituskoooleku korraldamist esimese kahe tööpäeva jooksul, peab hankija edastama teabe sellise aja jooksul, et teave oleks pakkujal või huvitatud isikul käes vähemalt kolm tööpäeva enne lepingu sõlmimist. Seda nimetatakse kiirendatud teavituseks ning vajaduse korral tuleb sel juhul lepingu sõlmimist edasi lükata üle minimaalse kümnepäevase tähtaja.

Valituks mitteosutunud pakkujale edastatavas kiirendatud teavituses tuleb selgitada, miks teda ei valitud ning, juhul kui ta esitas nõuetele vastava pakkumuse, millised olid valituks osutunud pakkumuse omadused ja suhtelised eelised. Avaldatava teabe ulatus ja liik sõltuvad asjaoludest ning avaliku sektori hankija peaks konsulteerima sobiva teabe küsimuses õigusosakonnaga.

ABIVAHEND NR 7 – TEHNILISE KIRJELDUSE KOOSTAMINE

Abivahendi kirjeldus

Eesmärk on aidata hangetega praktiliselt tegelevaid töötajaid põhjaliku ja kvaliteetse tehnilise kirjelduse koostamisel, pakkudes asjakohaseid küsimusi ja vastuseid ning kontrollnimekirja.

Õiguslik taust

Direktiivi 2004/18/EÜ artiklid 23 ja 24.

Tavalised vead

Tehnilise kirjelduse koostamine on valdkond, kus tehakse palju vigu, mis sageli on tingitud puudulikest oskustest/kogemustest selliste dokumentide koostamise alal. Allpool on esitatud loetelu tüüpilistest vigu põhjustavatest asjaoludest.

- Tehnilises kirjelduses on jäetud kajastamata olulised tööloigud, mis lisatakse kunagi hiljem, põhjustades segadust või ebaõiglast konkurentsi.
- Ebapiisav esitatud pakkumuste arv või põhjendamatult madalad hinnad (või väga suurtes piirides varieeruvad pakkumuste hinnad) on sageli tingitud halvasti koostatud tehnilisest kirjeldusest (kuigi seda võivad põhjustada ka ebatavalised turutingimused). Iga osapool peab teadma ja mõistma, mida nõutakse (üksmeel samas asjas – *consensus ad idem*).
- Põhilepingust tingitud lisatööde / -teenuste / täiendavate asjade hankimise lepingute sõlmimine, mida oleks tulnud ette näha.
- Väidetav äärmine vajadus kiireloomulise olukorra tõttu, mille on põhjustanud ootamatud sündmused, kuigi tegelik põhjus on ebarealistlikud tähtsajad ja/või halb planeerimine.
- Võrdse kohtlemise, mittediskrimineerimise ja läbipaistvuse nõuete rikkumine (eelkõige konkreetsete toodete nimetamine või kitsendava tehnilise kirjelduse esitamine).
- Ebaseaduslikud, ebakorrektsed või sobimatud sätted (eriti sageli esineb seda seoses valiku- ja pakkumuste hindamise kriteeriumidega ning kohalike töövõtjate eelistamisega).
- Tehniline kirjeldus ei sisalda hanke ja projekti ajakava või valiku- ja pakkumuste hindamise kriteeriume.

Küsimused ja vastused

Mis on tehniline kirjeldus, millal tuleks see koostada ning kuidas ja kes peaks selle kirjutama?

Tehniline kirjeldus on kõige tähtsam hankedokument, milles kirjeldatakse vajadusi, mille rahuldamiseks hange korraldatakse. Seda kasutatakse eduka pakkumuse väljavalimise alusena ning selle sisu lisatakse lepingule, milles kirjeldatakse seda, mida valituks osutunud pakkujalt oodatakse. Seetõttu on tehnilise kirjelduse lõplik läbivaatamine ja heakskiitmine üks hankeprotsessi otsustav punkt, milles osalevatel isikutel peavad olema vajalikud teadmised, volitused ja kogemused. Tehnilise kirjelduse heakskiitmine on tavaliselt üks põhietapp otsustavate etappide hindamise protsessis. Tehnilise kirjelduse eesmärk on esitada potentsiaalsetele tarnijatele avaliku sektori hankija vajaduste selge, täpne ja täielik kirjeldus, mis võimaldab neil pakkuda nimetatud vajadustele vastavat lahendust.

Olenevalt keerukusest võib tehnilise kirjelduse koostada üks isik või meeskond, kes valitakse avaliku sektori hankija personali või väliste konsultantide hulgast. Kui kõige lihtsamad juhud välja arvata, peavad tehnilise kirjelduse koostajad koguma teavet mitmetelt sidusrühmadelt ja erinevatest allikatest, mille hulka kuuluvad ka varasemate sarnaste hangete tehnilised kirjeldused.

Lihtsate hangete korral koostatakse tehniline kirjeldus enne hanketeate avaldamist ELTs. Keerukamate hangete korral võetakse tehnilise kirjelduse koostamise aluseks tegevusalaste vajaduste / äriliste nõuete ülevaade, mis koostatakse hanke põhjendusdokumendi koostamise käigus. Läbirääkimistega hankemenetlust või võistleva dialoogi menetlust tingivatel erandjuhtudel võib tehnilise kirjelduse koostada jooksvalt projekti käigus.

Tavaliselt läbib tehniline kirjeldus täpsustamise ja täiendamise protsessi. Üldisemaid nõudeid täpsustatakse järk-järgult seni, kuni nad on piisavalt üksikasjalikud, et tarnijatel oleks võimalik aru saada, mida soovitakse hankida, ning töötada välja sobiv lahendus. Nõudeid võidakse täpsustada tarnijatega konsulteerimise käigus turu-uuringu osana või pärast tarnijate valiku etappi. See võib olla eriti kasulik juhul, kui kaalutakse uuenduslikke lahendusi. Kõnealust protsessi tuleb hallata hoolikalt ja ausalt, et kohelda potentsiaalseid tarnijaid võrdselt ning vältida süüdistusi erapoolikuses (mis sageli lõpevad kaebuste esitamisega). Tehnilises kirjelduses ei tohiks kasutada sõnastusi, mis eeldavad mõne patenditud lahenduse või konkreetsete nimetatud toodete kasutamist. Alati tuleb kasutada väljendit „või samaväärne”.

Tehniline kirjeldus sisaldab samuti taustamaterjale, mis aitavad tarnijatel mõista nõuete tausta ja annavad toetavat teavet. Taustamaterjalid võivad olla üsna mahukad ning nende paljundamine ja kõigile potentsiaalsetele tarnijatele väljastamine võib olla praktilistel põhjustel raskendatud. Väga keerukate hangete korral võib teha taustamaterjalid kättesaadavaks eraldi CD-plaadil või nendega saab käia tutvumas vastavas „andmeruumis”.

Tehniline kirjeldus peab olema lõplikult valmis enne selle väljastamist tarnijatele koos pakkumuse esitamise ettepanekuga. Kaaluge, kes oleks tehnilise kirjelduse täielikkuse ja täpsuse tagamiseks kõige sobivam retsensent ning keda tuleks kaasata laekuvate vastuste hindamisse.

Vt ka [jaotis 2.4](#).

Nõuded on esitatud direktiivi 2004/18/EÜ artiklis 23 ja VI lisas

Need on järgmised.

- Tehniline kirjeldus tuleb määratleda hankedokumentides.
- Tehniline kirjeldus peab olema piisavalt täpne, et pakkujatel oleks võimalik kindlaks määrata lepingu ese ja et avaliku sektori hankija saaks sõlmida lepingu.
- Tehniline kirjeldus peab võimaldama kõigile pakkujatele võrdse juurdepääsu ega tohi tekitada põhjendamatuid takistusi riigihangete avamisel konkurentsile.
- Tehnilise kirjelduse koostamisel tuginetakse siseriiklikele standarditele, Euroopa standarditele, Euroopa tehnilistele kinnitustele, rahvusvahelistele standarditele või

muudele Euroopa standardiorganite kehtestatud tehnilistele kontrollsüsteemidele või siseriiklikele standarditele, siseriiklikele tehnilistele kinnitustele või siseriiklikele tehnilistele kirjeldustele, mis käsitlevad tööde projekti, kalkulatsiooni ja teostamist ning toodete kasutamist. Igale viitele lisatakse väljend „või samaväärne”.

- Tehnilises kirjelduses võidakse kirjeldada ka funktsionaalseid nõudeid, näiteks keskkonnanäitajaid.
- Avaliku sektori hankija on kohustatud võtma vastu pakkumuse, mille puhul on hankijale rahuldaval viisil tõendatud, et pakkumus on hankedokumentides esitatud tehnilise kirjelduse, funktsionaalsete või ökomärgise või standardite nõuetega samaväärne. Tõendamise asjakohaseks vahendiks võib olla tootja tehniline toimik või tunnustatud organi katseprotokoll.
- Tehnilises kirjelduses ei nimetata kindlat marki, ostuallikat, konkreetset valmistusviisi, kaubamärke, patente, tüüpe, kindlat päritolu või tootmisviisi, mis võiks teatavaid ettevõtjaid või tooteid soosida või nende osaluse välistada.
- Erandkorras lubatakse sellist nimetamist, kui lepingu eset ei ole võimalik piisavalt täpselt ja arusaadavalt kirjeldada; sellistele viidetele lisatakse väljend „või samaväärne”. Avaliku sektori hankija peab kindlate kaubamärkide, patentide jne kasutamist põhjendama, esitades põhjenduse näiteks tehnilises kirjelduses.
- Tehniline kirjeldus peab olema koostatud nii, et võetakse arvesse puuetega isikutele vajalikke juurdepääsetavuse kriteeriume või tagatakse kõigile kasutajatele kõlblik lahendus.
- Tehniliste kirjelduste ja standardite määratlused on esitatud direktiivi 2004/18/EÜ VI lisas.

Milliseid tehnilise kirjelduse liike kasutatakse?

Kasutatakse kolme liiki tehnilisi kirjeldusi (neid võidakse mõnikord ka teisiti nimetada): sisend, väljund ja tulemus.

- **Sisendil** põhinev tehniline kirjeldus koosneb reast juhustest, mis kirjeldavad, kuidas tuleb tööd teha. Sellist tehnilist kirjeldust valdavalt enam ei kasutata (välja arvatud lihtsate hangete korral), kuna see on paindumatu, ei võimalda sageli arvesse võtta majanduslikku tulusust ning takistab uuenduslike lahenduste pakkumist. Kõik hilisemad lisatööd on üldjuhul tavahinnast kallimad. Tavaliselt kasutatakse sellist tehnilist kirjeldust üksnes madalaima hinna meetodil põhinevas hindamises.
- **Väljundil** põhinevas tehnilises kirjelduses keskendutakse teenuse soovitud tegevusalastele/ärilistele väljunditele ning ei esitata üksikasjalikku teenuse osutamise meetodi kirjeldust; see võimaldab pakkujatel pakkuda uuenduslikke lahendusi, mille peale hankemeeskond ise ei pruugi tulla.
- **Tulemusel** põhinevat tehnilist kirjeldust võib olla kõige lihtsam koostada, kuid seda on kõige raskem hinnata (ja selle järgimist kontrollida). Selles loetletakse eeliseid, mida soovitakse saavutada, mitte töövõtja sisendeid või konkreetseid tulemusi.

Kahe viimase tehnilise kirjelduse liigi puhul nõutakse tavaliselt, et pakkuja esitaks koos pakkumusega metodika kirjelduse, milles näidatakse, kuidas pakkuja kavatseb tehnilise

kirjelduse nõudeid täita. Iga pakkuja pakkumus võib sisaldada midagi erinevat, mistõttu hindamiskomitee peab suutma neid variante hinnata.

Kuidas hinnatakse pakkumuste vastavust tehnilisele kirjeldusele?

Hindamise põhimõtteid kirjeldatakse hindamisstrateegias ning hindamisprotsessi kirjeldatakse hindamistabelis. Koos tehnilise kirjeldusega tuleks välja töötada hindamisplaan ja -mudel, et

- tarnijatelt saaks küsida kogu hindamiseks vajalikku teavet;
- hindamisel saaks käsitleda kõiki tehnilises kirjelduses esitatud nõudeid ja teabepäringuid ning
- tarnijate vastused esitataks hindamismudelile vastavas vormis.

Kas pakkumuste variandid on lubatud?

Vastavalt direktiivi 2004/18/EÜ artiklile 24 on avaliku sektori hankijatel (soovi korral) lubatud lisada oma dokumentidesse pakkumuste variantide esitamise võimalus juhul, kui lepingu sõlmimiseks kasutatakse majanduslikult soodsaima pakkumuse meetodit. Variantide võimalust kasutatakse juhul, kui avaliku sektori hankija on koostanud tehnilise kirjelduse, kuid arvab, et projekti teostamiseks võib olla paremaid, tõhusamaid, parema majandusliku tulususega või uuenduslikumaid võimalusi, millest hankija ei pruugi olla teadlik. Variandid on seotud pakkumuse esitamise ettepanekule koostatavates vastustes sisalduvate lubatud erinevustega. Direktiiviga lubatakse pakkumuste variante esitada kontrollitud tingimustes, kuid pakkumuse variandi laekumise korral peavad olema valmis selle hindamiseks vajalikud kriteeriumid ja hindamisplaan.

Hankedokumentides (ja -teadetes) tuleb selgelt märkida, kas pakkumuste variandid on lubatud. Pakkumuste variantide lubamise korral peaks avaliku sektori hankija tegema järgmist.

- **Planeerimine** – pakkumuste variantide võimalust tuleb käsitleda hanke planeerimise etapil. Turu-uuring peaks näitama, kas esineb võimalus, et töövõtja kasutab kavandatud tehnilise kirjelduse nõuete täitmiseks oodatust erinevaid meetodeid. Kui see on võimalik ja avaliku sektori hankija on valmis seda lubama, tuleks ka tehniline kirjeldus koostada seda arvesse võttes.
- **Tehniline kirjeldus** – avaliku sektori hankija võib pakkumuste variante lubada üksnes väljundil või tulemusel põhineva tehnilise kirjelduse korral.
- **Pakkumuste hindamise kriteeriumid ja meetodika** – pakkumuste hindamise kriteeriumid tuleb koostada nii, et samade kriteeriumide alusel oleks võimalik hinnata nii nõuetele vastavaid pakkumusi kui ka pakkumuste variante. Äärmiselt oluline on pakkumuste hindamise kriteeriume hanke planeerimise etapil põhjalikult katsetada. Sageli juhtub, et pakkumuste hindamise kriteeriumid ei ole õiglase, avatud ja läbipaistva hindamise võimaldamiseks piisavalt läbi mõeldud; samas ei ole lubatud pakkumuste hindamise kriteeriume pärast planeerimise etappi ja nende avaldamist enam muuta. Äärmuslikel juhtudel võib see lõppeda hanke tühistamise ja uuesti alustamisega.

Direktiivi 2004/18/EÜ artiklis 24 esitatud nõuded

- Pakkumuste variantide lubamine eeldab, et pakkumuste hindamise kriteeriumiks on majanduslikult soodsaim pakkumus.

-
- Avaliku sektori hankija märgib hankedokumentides, kas ta lubab esitada pakkumuste variante või mitte.
 - Kui variantide esitamine on lubatud, koostab avaliku sektori hankija loetelu miinimumnõuetest, millele variandid peavad vastama.
 - Arvesse võetakse ainult miinimumnõuetele vastavad variandid.

Tehnilise kirjelduse kontrollnimekiri

Tehniline kirjeldus peab olema kooskõlas järgmiste dokumentidega:

- põhjendusdokument,
- ELTs avaldatud teated,
- hankestrateegia ja lepingu täitmise strateegia,
- hindamismetoodika.

Kas tehniline kirjeldus üldiselt

- toetab asjade/teenuste standardimist ja ratsionaliseerimist?
- piirab konkurentsi?
- võimaldab töövõtjal teha kiireid otsuseid hankes osalemise kohta?
- tõkestab alternatiivsete toodete või uue/täiustatud tehnoloogia kasutamist?
- soodustab innovatsiooni?
- ühildub organisatsioonis kasutatavate standardkirjeldustega?
- sisaldab elemente, mida oleks parem käsitleda mõnes teises hankes?
- vastab organisatsiooni prioriteetidele, näiteks kohalike VKEde toetamise strateegiale?
- võimaldab esitada ühispakkumusi?
- määrab kindlaks hanke korralduse?
- sisaldab lepingu täitmist motiveerivaid sätteid kahju/kasu jagamise kohta?
- käsitleb konfidentsiaalsust ja andmekaitset?
- esitab realistliku hanke ja täitmise ajakava?
- esitab teavet alguse ja lõpu kuupäeva / lepinguperioodi kestuse ja selle pikendamise võimaluse kohta?
- esitab kindlad mahtude andmed (või esitab need rühmitatult)?
- lubab kasutada alltöövõttu?
- sisaldab variantide kontrollimise mehhanismi?

Kas tehniline kirjeldus

- on samade või sarnaste nõuete puhul ühetaoline?
- on selge, täielik, usaldusväärne ja läbinud keelekorrektoori?
- on lihtsalt lepingusse lisatav?
- on vaidlustamiskindel?
- ei nõua ebaolulise teabe esitamist?

Kas avaliku sektori hankija on

- konsulteerinud tähtsamate partnerite, majandusharu sidusrühmade, seaduses ettenähtud sidusrühmade, kohalike kogukondade, kolmanda sektori ja ametiühingutega?
- teinud kindlaks kasutajate vajadused, kaasa arvatud kohalikud vajadused?
- kaalunud, kuidas saaks lepingu täitmisel kasutada innovatsiooni?
- teinud turu-uuringu, et leida, kas tõenäolised kulud ja ajalised raamid on turule jõukohased?
- kaalunud alternatiivseid lepingu täitmise mehhanisme?
- viinud läbi riskihindamise ja jaganud riskid sobivalt?
- kaalunud tarnija tõrgete mõju?
- teinud kindlaks, mida tuleb hankida ja kas see vastab klientide vajadustele?

- võtnud lepingu vormistamisel arvesse turuosalistega ja sidusrühmadega peetud konsultatsioonide tulemusi ja asutuse prioriteete?
- määranud kindlaks vajalike kaupade/teenuste/tööde mahu ja ulatuse?
- määranud kindlaks valiku- ja pakkumuste hindamise kriteeriumid, kaasa arvatud kaalutegurid, punktide andmise mehhanismi ja metoodika (ning on need dokumenteerinud)?
- taganud, et pakkumuste hindamise kriteeriumid on kõigile selged?
- proovinud fiktiivseid menetlusi valiku- ja pakkumuste hindamise kriteeriumide katsetamiseks?
- kaalunud koostööd teiste hankijatega?
- taganud, et huvide / huvide konflikti deklaratsioonid on esitatud või esitatakse (see kehtib eriti konsultantide ja hindamiskomitee liikmete kohta)?
- kaalunud ja kindlaks teinud, millised on tehnilise kirjelduse kohustuslikud/soovitavad elemendid?
- käsitlenud sotsiaalse vastutuse küsimusi?
- kaalunud lepingu osadeks jagamise võimalust?
- taganud vajaliku rahastuse olemasolu?
- koostanud teavituskava?
- teinud vajalikud ettevalmistused tehnilise kirjelduse (ja eelarve) külmutamiseks selleks sobival ajal?

Olemasoleva tehnilise kirjelduse läbivaatamine:

- Kas vajalikud väljundid/tulemused olid tehnilises kirjelduses õigesti määratletud?
- Kas klientide vajadused olid tehnilises kirjelduses õigesti kindlaks tehtud?
- Kas on olemas kord, kuidas olemasoleva tehnilise kirjelduse õppetunde kasutada tulevastes tehnilistes kirjeldustes?

ABIVAHEND NR 8 – LEPINGUTE MUUTMINE

Abivahendi kirjeldus

Käesolevas abivahendis kirjeldatakse küsimuste ja vastuste vormis teemasid, mis on seotud lepingu muutmise või täiendavate tööde/teenuste/asjade tellimisega otse olemasolevalt töövõtjalt, ning esitatakse hea tava näiteid sellise olukorra vältimise kohta. See on saavutatav eelkõige parema planeerimisega või lisanõuete tekkimise korral uue hankekonkursi korraldamisega.

Õiguslik taust

Direktiivi 2004/18/EÜ artiklid 30 ja 31 (artiklis 61 käsitletakse täiendavate ehitustöölepingute sõlmimist kontsessioonääriga).

Tavalised vead

1. Avaliku sektori hankijad eeldavad ekslikult, et lepingu täitmise etapil tekkiva muutmisevajaduse korral võib lihtsalt muuta olemasolevat lepingut või sõlmida lisatööde või -teenuste lepingu senise lepingut täitva töövõtjaga, kui selliste muudatuste tagajärjel ei suurene lepingu maksumus rohkem kui 50 %.

Hea tava

Üldpõhimõtte kohaselt ei tohi avaliku sektori hankija lepingu täitmise etapis selle olulisi tingimusi muuta. Kõiki selliseid muudatusi tuleb pidada samaväärseks uue lepingu sõlmimisega, mis vajab põhimõtteliselt uue hanke korraldamist. Lepingu muudatus või lisatööde või -teenuste leping võib olla seotud järgmiste asjaoludega: lepingu eseme või olemuse, hinna, kehtivusaja või tööde mahu muutmine. Lisatööde või -teenuste lepinguid võib sõlmida (või lepingumuudatusi teha) otse (st ilma eelneva väljakuulutamisetähtaegata) üksnes juhul, kui on täidetud direktiivi 2004/18/EÜ artikli 31 lõike 4 punktis a esitatud kumulatiivsed tingimused. Põhimõtteliselt tuleks lepingu igasugust muudatust, mis muudab oluliselt lepingu väärtust, ajakava või ulatust (mahtu, eset või olemust) nii, et see oleks võinud muuta algse hanke tulemust, käsitada olulisena. Sellisel juhul tuleks korraldada uus hange lisatööde, -teenuste või täiendavate asjade jaoks lepingu sõlmimiseks.

Lisatööd või -teenused on lubatavad üksnes ettenägematute asjaolude korral. Ettenägematute asjaolude mõistet tuleb tõlgendada väga kitsalt ja nendele tuginemine peab olema põhjendatud.

Mitmed hanketsükli jooksul kasutatavad **meetmed** aitavad vältida lepingu muutmise või lisatööde või -teenuste lepingute sõlmimise riski. Kõik vastavad meetmed ei pruugi olla igal juhul asjakohased. Avaliku sektori hankija peaks kaaluma kõiki meetmeid ja otsustama, millised neist on sobivad:

- otsustavate etappide hindamine, mille käigus hinnatakse, kas kõik enne hanke algatamist vajalikud uuringud on tehtud;
- tehnilise kirjelduse ja eelarve külmütamine hanke planeerimise etapil;
- algsesse lepingusse sätete lisamine, mis võimaldavad juba hanke etapil ette näha võimalust lisatööde, -teenuste või täiendavate asjade hankimiseks ning paluda pakkumuses vastavate hindade esitamist;

- standardsete *pro forma* lepingute kasutamine, mis sisaldavad lepingu muutmist ja iga-aastast hinnakorrektsiooni reguleerivaid klausleid;
- ametlikud eeskirjad, milles nõutakse muudatuste dokumenteerimist ja heakskiitmist avaliku sektori hankija kõrgemal juhtimistasandil ja/või hindamiskomitees.

Näiteks ehitustööde lepingu puhul peaks kohusetundlik avaliku sektori hankija tegema vajalikud geotehnilised uuringud, et teha eelnevalt kindlaks pinnasetingimused. Teise võimalusena võib vastava riski üle anda töövõtjale, kuid sel juhul tuleb jätta pakkujatele piisavalt aega, et nad saaksid teha oma uuringud ning määrata sellele vastavalt riski suuruse ja hinna. Kohusetundlik avaliku sektori hankija peaks võtma kõik vajalikud load, ehitusload ja litsentsid enne tööde alustamist ning nende puudumist ei tohiks käsitada ettenägematu asjaoluna, mis õigustab lisatööde tellimist otse seniselt töövõtjalt.

Hoolikam planeerimine on parim võimalus, kuidas vältida oluliste muudatuste tegemist lepingu täitmise etapil. See hõlmab enne hanget kõigi vajalike uuringute tegemist, sobiva hankemenetluse valimist ning sobiva lepinguvormi kasutamist koos asjakohaste hinnakujundust, motiveerimist ja riskide üleandmist käsitlevate sätetega. Lisatööde / -teenuste / täiendavate asjade hankimise vajadus tuleks ette näha hädaolukorra lahendamise plaanides, mille abil tuleks luua valmidus selliste lisavajaduste tekkimise korral uue hanke korraldamiseks.

Küsimused ja vastused

1. Millal võib avaliku sektori hankija tellida lepingu täitmise etapil lisatöid või -teenuseid otse seniselt töövõtjalt?

1. Direktiivi 2004/18/EÜ artiklis 31 on kindlaks määratud asjaolud, mille korral avaliku sektori hankija võib kasutada väljakuulutamisetä läbirääkimistega hankemenetlust lisatööde/-teenuste/ täiendavate asjade otse tellimiseks. Järgmised tingimused peavad olema täidetud (artikli 31 lõige 4).

- a) Seoses täiendavate ehitustööde või lisateenustega, mida algne projekt või leping ei sisaldanud, kuid mis ettenägematu asjaolu tõttu osutusid vajalikuks projektis või lepingus kirjeldatud tööde teostamiseks või teenuste osutamiseks, tingimusel, et tellimus esitatakse ettevõtjale, kes kõnealust tööd teostab või kõnealust teenust osutab:
- täiendavaid ehitustöid või lisateenuseid ei saa tehnilistel või majanduslikel põhjustel esialgsest lepingust eraldada, ilma et see tooks avaliku sektori hankijatele kaasa olulisi ebamugavusi, või
 - kõnealuseid töid või teenuseid on võimalik esialgsest lepingust eraldada, kuid need on selle täitmiseks siiski vältimatult vajalikud.

Täiendavate ehitustööde või lisateenuste kohta sõlmitud lepingute kogumaksumus ei tohi siiski ületada 50 % esialgse lepingu maksumusest.

Lisatööde või -teenuste otse tellimine on põhjendatud üksnes juhul, kui kõik nimetatud kumulatiivsed tingimused (st i) ettenägematu asjaolu, ii) ei saa eraldada või eraldamise võimalikkuse korral vältimatu vajadus ja iii) mitte rohkem kui 50 % esialgse lepingu maksumusest) on täidetud. Direktiivis 2004/18/EÜ sätestatud erandeid tuleb tõlgendada rangelt.

- b) Uute ehitustööde või teenuste puhul, mis seisnevad samalaadsete ehitustööde või teenuste kordamises, mille kohta avaliku sektori hankijad on ettevõtjaga esialgse lepingu sõlminud, tingimusel, et need ehitustööd või teenused vastavad avatud või piiratud menetluse alusel sõlmitud esialgse lepingu objektiks olevale põhiprojektile. Niipea, kui esialgse projekti kohta on hankemenetlus välja kuulutatud, teatatakse kõnealuse menetluse kasutamise võimalusest ning avaliku sektori hankijad võtavad lepingu hinnangulise maksumuse arvutamisel arvesse järgnevate ehitustööde või teenuste eeldatavat kogumaksumust. Seda menetlust võib kasutada üksnes kolme aasta jooksul pärast esialgse lepingu sõlmimist.

Kui avaliku sektori hankija soovib artiklit 31 kohaldada, peab ta veenduma, et olukorra tegelikud asjaolud vastavad direktiivis esitatud kirjeldusele.

2. Kas hankedokumentides võib sätestada tulevaste muudatuste võimaluse?

2. Hankija võib hankedokumentidesse lisada selgesõnalise klausli, et tulevikus võidakse esialgse lepingu tingimusi muuta. Sellist võimalust sätestav klausel peab olema sõnastatud selgelt, täpselt ja ühemõtteliselt, esitades võimalike muudatuste ulatuse ja laadi ning tingimused, mille korral vastavat klauslit võib kohaldada. Kui klausel on ebamäärane, ebatäpne või võimaldab hankijal teha muudatusi nii, nagu talle meeldib, siis on see kehtetu.

3. Millal on võimalik lepingu muudatuste tegemine ilma selle sisu olulise muutmiseta ja kuidas seda praktikas teha?

3. Põhimõtteliselt saab riigihankelepingut muuta üksnes direktiiviga 2004/18/EÜ või asjakohase kohtupraktikaga lubatud juhtudel.

Kui eespool nimetatud olukorrad (st täiendavad ehitustööd või lisateenused ja nõuetekohane muudatusi käsitlev klausel) välja jätta, siis ei luba direktiiv 2004/18/EÜ ega senine kohtupraktika teha lepingutes olulisi muudatusi ilma uut hankemenetlust korraldamata. Võimalus teha pärast lepingu sõlmimist muudatusi on piiratud sarnaselt hanketeate avaldamise ja lepingu sõlmimise vahelise aja kohta kehtiva piiranguga. Pärast lepingu sõlmimist tehtud muudatusi võidakse kergesti käsitada katsena direktiivi 2004/18/EÜ nõuete täitmisest kõrvale hiilida. Meeles tuleks pidada järgmisi suuniseid:

- võrdse kohtlemise ja läbipaistvuse põhimõtted kehtivad kogu lepinguperioodi jooksul (algusest lõpuni);
- hankedokumentides sisalduvad sätted on avaliku sektori hankija jaoks siduvad;
- lepinguga seotud oluliste muudatuste tegemiseks on vaja korraldada uus konkurss;
- avaliku sektori hankija võib teha pärast lepingu sõlmimist muudatusi üksnes pärast seda, kui ta on küsinud nõu nende õigusliku mõju kohta.

Põhiküsimuseks saab see, milles seisneb oluline muudatus?

4. Millist kolme aspekti kontrollides saab kindlaks teha, kas muudatus on oluline?

4. Lepingu muudatus on oluline, kui see vastab ühele või mitmele järgmisele tingimusele:
- muudatus oleks mõjutanud seda, kellega avaliku sektori hankija oleks sõlminud esialgse lepingu. Kui lepingu kehtivusaajal tehakse muudatusi, mis kohe alguses väljakuulutamise korral oleks võinud soodustada teiste pakkujate osalemist või oleks võimaldanud avaliku sektori hankijal vastu võtta mõne muu pakkumuse, siis loetakse muudatused olulisteks ja need ei ole lubatud;

- muudatus suurendab oluliselt lepingu kvantitatiivset ja kvalitatiivset mahtu, lisades sellesse elemente, mida ei olnud hanke ajal algselt ette nähtud;
- muudatused kallutavad majanduslikku tasakaalu eraõiguslikule osapoolle soodsamas suunas viisil, mida ei olnud algsetes tingimustes kirjeldatud.

Kõigil eespool osutatud juhtudel on muudatused olulised ja need on keelatud. Kõnealuses valdkonnas on nüüd piisav hulk kohtulahendeid, millega avaliku sektori hankija peaks kursis olema ja kust ta võiks kahtluse korral nõu saada.

Eespool osutatud kohtupraktika toetub võrdse kohtlemise, mittediskrimineerimise ja läbipaistvuse põhimõtetele. Direktiivis 2014/24/EL on kodifitseeritud muudatuste suhtes kohaldatavad õigusnormid, kaasa arvatud oluliste muudatuste mõiste.

5. Mis on ettenägematud asjaolud?

5. Ettenägematud asjaolud on asjaolud, mida kohusetundlik avaliku sektori hankija ei oleks saanud hanke alguses ette näha ning mis (erinevalt näiteks halvast planeerimisest) ei ole tingitud hankijast endast (vt kohtuasjad T-540/10 ja T-235/11: *Hispaania/komisjon*). Nimetatud kontrolltingimust tuleks kohaldada rangelt. Ettenägematuid asjaolusid tuleks hinnata juhtumipõhiselt, kuid need võivad (muu hulgas) olla järgmised:

- uued õigusaktid/eeskirjad (olenevalt juhtumist),
- streik.

6. Millal kohaldatakse 50 % kriteeriumi?

6. Direktiivi 2004/18/EÜ artiklis 31 käsitletakse erijuhtu, mille korral kasutatakse väljakuulutamiseta läbirääkimistega hankemenetlust ehk otseläbirääkimisi. Ülempiir 50 % esialgse lepingu maksumusest on lisatud direktiivi ühe tingimusena. Avaliku sektori hankija saab 50 % klauslile tugineda üksnes juhul, kui on tekkinud ettenägematud asjaolud ja need on hästi dokumenteeritud ning esitatakse põhjendus, miks ei ole võimalik korraldada uut hanget. Avaliku sektori hankija kohustus on tõendada, et ettenägematud asjaolud on tekkinud ja ei ole tingitud hankija tegevusest.

7. Kas kõnealuses olukorras on parim lahendus lisada lepingusse selle täiendamist võimaldav klausel?

7. Üks moodus, kuidas vältida täiendavate elementide lisamist lepingusse, on võtta lisatööde / -teenuste / täiendavate asjade hankimise võimalus arvesse juba algse planeerimise käigus. Direktiiv lubab lepingus sätestada selle muutmise õiguse, kuid vastavad sätted peavad olema selgelt sõnastatud ning nende maksumus peab olema arvatud ja hinnastatud esialgse hanke raames. Muutmise õigus võimaldab avaliku sektori hankijal osta täiendavaid kaupu, töid või teenuseid. Muutmise õigus võib seisneda õiguses osta muid või suuremas koguses töid/teenuseid/asju või õiguses pikendada senist lepingut. Hankedokumendid peavad sisaldama muutmise õiguse selget kirjeldust. Pakkujad peavad määrama muutmise õigusele hinna, mis arvestatakse lepingu sõlmimise protsessis kogumahu hulka. Kui lepingu muutmise õigust andev klausel puudub, on lubatud muudatusi teha ainult juhul, kui need ei ole olulised. Ka sel juhul peaks avaliku sektori hankija kontrollima direktiivi 2004/18/EÜ artikli 31 kohaldatavust. Seega on muudatused direktiivi kohaselt lubatud üksnes juhul, kui lepingusse on lisatud muutmise õigust andev klausel ja sellele on määratud vastav hind. Kui esialgse lepingu muudatus on oluline, siis tuleb algatada uus hankemenetlus. Hea tava kohaselt tuleks lepingutäienduste võimaldamiseks

kasutada muutmise õiguse klausleid. Muutmise õigusi tuleb arvesse võtta lepingu kogumaksumuse arvutamisel.

8. Kuidas tuleks muudatusi heaks kiita ja dokumenteerida?

8. Muudatuste heakskiitmise ja dokumenteerimise meetodika tuleks esitada nii avaliku sektori hankija töösisekorras kui ka lepingutes. Lepingud peaksid sisaldama muudatusi (täiendusi) lubavat sätet ning vastavates klauslites tuleks selgitada muudatuste süsteemi toimimist. Tavaliselt on muudatusepanekute tegemise/heakskiitmise õigus lepingu halduriks määratud isikul. Ehituslepingu puhul oleks selleks arhitekt või insener, kes tellib kuluarvestajalt standardvormil muudatuse kuluarvestuse. Leping peaks sisaldama sätet, mis lubab töövõtjal muudatuse arvestuslikku maksumust vaidlustada. Samasugused kontrollimehhanismid tuleks kehtestada teenuselepingute korral. Hea tava kohaselt peaksid kõik teatavat piirmäära ületavaid lisakulusid põhjustavad muudatused saama avaliku sektori hankija kõrgema juhtimistasandi heakskiidu.

ABIVAHEND NR 9 – NÕUETELE VASTAVUSE KONTROLLNIMEKIRI

Abivahendi kirjeldus

Allpool on esitatud lõplik põhielementide kontrollnimekiri, mida sageli kasutatakse järelhindamisel, et kontrollida riigihanke vastavust miinimumnõuetele.

Kontrollnimekiri

Planeerimisetapp

- 1) Kas hange oleks tulnud ELTs välja kuulutada, aga seda ei tehtud?
- 2) Kas leping on kunstlikult osadeks jagatud, et vältida kohustust avaldada hanketeade ELTs?
- 3) Kas lepingu väärtust on võrreldes lepingu tegeliku maksumusega tahtlikult või tahtmatult alahinnatud, eriti kui eelarves määratud hind jääb napilt alla direktiivis sätestatud piirmäära, kuid lepingu tegelik maksumus ületab piirmäära?
- 4) Kui avaliku sektori hankija sõlmis lepingu otse ilma väljakuulutamisetähtaegiga (näiteks direktiivi 2004/18/EÜ IIB lisa kohane teenuseleping, mille korral hange ei ole kohustuslik), tuleb kontrollida piiriülese huvi olemasolu ehk kas teiste liikmesriikide ettevõtjad võiksid olla huvitatud hankes osalemisest.
- 5) Kas piirmäärast väiksema maksumusega hangete puhul leidub elemente, mis tõendavad siseriiklike riigihanget käsitlevate õigusaktide rikkumist?
- 6) Kas lepingu sõlmimine väljakuulutamisetähtaegiga läbirääkimistega hankemenetluses on põhjendatud mõne lubatud juhuga (direktiivi 2004/18/EÜ artikkel 31)?
- 7) Kui leping sõlmiti väljakuulutamisetähtaegiga läbirääkimistega hankemenetluses või võistleva dialoogi menetluses, siis kas nimetatud menetluste kasutamise tingimused (direktiivi 2004/18/EÜ artikkel 30) olid täidetud?
- 8) Kas väljakuulutamise vältimiseks, konkurentsi piiramiseks ja/või menetluse kiirendamiseks kasutati erandeid või kiireloomulist olukorda käsitlevaid sätteid, ilma et seda oleksid tinginud avaliku sektori hankijast sõltumatud ettenägematud tegurid?
- 9) Kas võistleva dialoogi menetluse kasutamine oli põhjendatud projekti suure tehnilise, õigusliku ja/või rahalise keerukusega (direktiivi 2004/18/EÜ artikkel 29)?
- 10) Kas hindamiskomitee moodustati sobival projekti etapil ning kas see komitee või avaliku sektori hankija kõrgem juhtkond andis heakskiidu hanke põhietappide läbiviimisele?
- 11) Kas hindamiskomitee koosseis oli lepingu eset arvestades sobiv ja kas kõik liikmed allkirjastasid huvide konflikti deklaratsiooni?
- 12) Kas lepingu vormi valimisel lähtuti turuosaliste ja sidusrühmadega peetud konsultatsioonide tulemustest, organisatsiooni üldistest prioriteetidest ning reaalse konkurentsi tagamise vajadusest?

Väljakuulutamise ja pakkumuste esitamise etapp

- 13) Kas järgiti direktiivis 2004/18/EÜ sätestatud minimaalseid tähtaegu (olenevalt eelteate avaldamisest)?
- 14) Kas hanketeade sisaldas kõiki kohustuslikke elemente (direktiivi 2004/18/EÜ VII A lisa)?

- 15) Kas hanketeade sisaldas märget ELi toetusraha kasutamise kohta (see ei ole kohustuslik, aga on ELi toetusest rahastatavate projektide puhul hea tava)?
- 16) Kas hanketeates või seotud kirjeldavates dokumentides on selgelt esitatud kriteeriumid, mida kasutatakse võimekate pakkujate valimiseks ja parima pakkumuse väljaselgitamiseks?
- 17) Kas majanduslikult kõige soodsama pakkumuse valimise korral olid hanketeates või seotud kirjeldavas dokumendis esitatud pakkumuste hindamise kriteeriumide kaalutegurid või kui see ei olnud võimalik, kas kriteeriumid olid esitatud kahanevas tähtsuse järjekorras?
- 18) Kas tehnilises kirjelduses oli arvesse võetud puuetega inimestele juurdepääsetavuse kriteeriume, kui see oli asjakohane ja võimalik (direktiivi 2004/18/EÜ artikli 23 lõige 1)?
- 19) Kas tehniline kirjeldus annab kõigile pakkujatele võrdse võimaluse konkureerida, tekitamata põhjendamatuid konkurentsitõkkeid (direktiivi 2004/18/EÜ artikkel 23), näiteks mitte nõudes siseriiklike standardite järgimist ilma võimaluseta kasutada samaväärseid standardeid?
- 20) Kas variandid on lubatud ja seda on hanketeates mainitud?
- 21) Kas kasutatakse majanduslikult soodsaima pakkumuse kriteeriume ja seda on hanketeates mainitud?
- 22) Kas piiratud hankemenetluse korral valiti välja vähemalt viis ettevõtjat (võistleva dialoogi ja väljakuulutamisega läbirääkimistega menetluse korral kolm ettevõtjat), kellele esitati üheaegselt kirjalik pakkumuste esitamise ettepanek või kutse läbirääkimistele või dialoogile (direktiivi 2004/18/EÜ artikli 44 lõige 3)?
- 23) Kas pakkujate teabepäringutele vastates koheldi kõiki pakkujaid võrdselt ja vastused esitati direktiivis 2004/18/EÜ sätestatud tähtaegade jooksul (kuue päeva jooksul pärast päringu esitamist ja vähemalt kuus päeva enne pakkumuste esitamise tähtaja viimast päeva)?
- 24) Kas pakkumuste avamisel avati kõik pakkumised korraga ja selle juures viibis vähemalt kaks hindamiskomitee liiget; kas avamist dokumenteeriti nõuetekohaselt; kas leidis pärast pakkumuste esitamise tähtaja lõppu laekunud pakkumusi, mis lükati tagasi?

Valikuetapp

- 25) Kui piiratud, väljakuulutamisega läbirääkimisega või võistleva dialoogi menetluses piirati eelvaliku järel konkureerima kutsutavate osalejate arvu, siis kas lõppnimekirja koostamise kriteeriumid olid esitatud hanketeates või seotud kirjeldavates dokumentides ning kas suurim ja väiksem lõppnimekirja kantavate osalejate arv oli avaldatud?
- 26) Kas lepingu täitmise suutlikkust omavate kandidaatide valimiseks kasutatud valikukriteeriumid piirdusid ainult direktiivi kohaselt lubatud kriteeriumidega, nt isiklik olukord, finantsseisund, tehniline suutlikkus, asjakohased kogemused, eriteadmised ja pädevus?
- 27) Kas kasutati eranditult ainult neid kriteeriume, mis olid esitatud pakkujatele antud juhistes ja hanketeates?
- 28) Kas valikukriteeriume kohaldati kõigi kandidaatide suhtes õiglaselt ja võrdselt?

29) Kui valikuetapil lükati mõned kandidaadid tagasi, siis kas nende tagasilükkamine oli põhjendatud?

Lepingu sõlmimise etapp

- 30) Kas hindamiskomitee korraldas lepingu sõlmimiseks mittediskrimineeriva hindamismenetluse vastavalt hanketeates või seotud kirjeldavates dokumentides kirjeldatud metoodikale?
- 31) Kas pakkujate hindamiseks kasutati eranditult ainult neid pakkumuste hindamise kriteeriume ja seotud kaalutegureid, mis olid esitatud pakkujatele antud juhistes ja hanketeates?
- 32) Kas piiratud, läbirääkimistega või võistleva dialoogi menetluses kasutati mõnda eelvaliku etapil rakendatud kriteeriumi uuesti hindamisetapil?
- 33) Kas majanduslikult soodsaima pakkumuse põhjal sõlmitud lepingu korral olid pakkumuste hindamise kriteeriumid seotud lepingu esemega (nt kvaliteet, hind, tehniline väärtus, esteetilised, funktsionaalsed või keskkonnanäitajad, jooksvad kulud, kulutõhusus, müügijärgne teenindus, tarnetähtajad) ja mitte pakkujate suutlikkusega?
- 34) Kas põhjendamatult madala hinnaga pakkumuse tagasilükkamise korral olid selleks vajalikud tingimused täidetud ehk kas avaliku sektori hankija oli küsinud kirjalikult selgitust pakkumuse oluliseks peetavate elementide kohta, millega pakkumise madalat hinda põhjendada (direktiivi 2004/18/EÜ artikkel 55)?
- 35) Kas kõik lepinguga seotud tähtsamad otsused on selgelt dokumenteeritud ning kas kõik hindamiskomitee liikmed on alla kirjutanud puudusteta hindamisprotokollile?
- 36) Kas leping sõlmiti hindamiskomitee poolt valitud pakkujaga?
- 37) Kas lepingu sõlmimise teade avaldati ELTs 48 päeva jooksul pärast lepingu allkirjastamise kuupäeva?
- 38) Kas kõigile valituks mitteosutunud pakkujatele esitati kehtivate tähtaegade jooksul nõutav teave ning kas enne lepingu allkirjastamist kohaldati ooteaega?
- 39) Kas mõni pakkuja esitas avaliku sektori hankijale või muule pädevale asutusele kaebuse või vaide ning kas see oli põhjendatud?

Lepingu täitmise etapp

- 40) Kas ilma konkurentsita lisatööde / -teenuste / täiendavate asjade tellimise korral olid täidetud kõik selleks vajalikud tingimused (direktiivi 2004/18/EÜ artikli 31 lõige 4): i) ettenägematu asjaolu, ii) ei saa eraldada või eraldamise võimaluse korral vältimatu vajadus ja iii) mitte rohkem kui 50 % esialgse lepingu maksumusest?
- 41) Kui lisatöid / -teenuseid / täiendavaid asju telliti väljakuulutamisetähtaegadega läbirääkimistega, siis kas lisatööde või -teenuste kohta sõlmitud lepingute väärtus suurendaks esialgse lepingu ja lisatööde või -teenuste lepingute summaarset väärtust nii palju, et see ületab vastavat direktiivis sätestatud piirmäära?
- 42) Kas projekti mahtu vähendati või lepingus sätestatud tähtaegu muudeti selliselt, et see seadis kahtluse alla esialgse otsuse sõlmida leping selle pakkujaga?

ABIVAHEND NR 10 – KASULIKUD LINGID

ELis on riigihangetega seotud teabe esmane allikas siseturu, tööstuse, ettevõtluse ja VKEde peadirektoraadi riigihankeid käsitlev veebisait:

http://ec.europa.eu/growth/single-market/public-procurement/index_en.htm

Praegu kehtivad eeskirjad, piirmäärad ja suunised:

<http://ec.europa.eu/growth/single-market/public-procurement/>

Selgitav märkus – raamlepingud:

http://ec.europa.eu/internal_market/publicprocurement/docs/explan-notes/classic-dir-framework_en.pdf

Euroopa riigihangetes kasutatavad standardvormid on internetis saadaval teenuse eNotices kaudu:

<http://simap.europa.eu/enotices/viewFormTypes.do>

Riigihangete infosüsteemi SIMAPi veebisait sisaldab palju kasulikke hankealaseid ressursse, sealhulgas ka publikatsioonide ja põhidokumentide vorme:

<http://simap.ted.europa.eu/>

Ühtse riigihangete klassifikaatori (CPV) selgitused ja koodid asuvad siin:

<http://ec.europa.eu/growth/single-market/public-procurement/>

Õigusaktide tekstid:

<http://eur-lex.europa.eu/>

Direktiiv 2004/18/EÜ:

<http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2004:134:0114:0240:en:PDF>

Direktiiv 2014/24/EL:

http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=uriserv:OJ.L_.2014.094.01.0065.01.ENG

<http://uk.practicallaw.com/6-422-3174>

<http://gettingthedealthrough.com/books/33/public-procurement/>

Regionaalpoliitika ja riigihangetega seotud lingid:

http://ec.europa.eu/regional_policy/

Määrus (EL) nr 1303/2013:

http://ec.europa.eu/regional_policy/index.cfm/en/information/legislation/regulations/

<http://europeanfundingnetwork.eu/policy/procurement>

<http://admin.interact->

eu.net/downloads/1909/Public_procurement_in_IPA_cross_border_cooperation_programmes_with_EU_Member_States_in_shared_management.pdf

Säästvad hanked ja keskkond:

http://ec.europa.eu/environment/gpp/index_en.htm

http://ec.europa.eu/environment/gpp/buying_handbook_en.htm

<http://ec.europa.eu/environment/eia/home.htm>

<http://ec.europa.eu/environment/newprg/>

<http://www.iclei-europe.org/topics/sustainable-procurement>

<http://www.scotland.gov.uk/Resource/Doc/116601/0053331.pdf>

Innovatsioon hangetes:

<https://www.innovation-procurement.org/>

<http://ec.europa.eu/digital-agenda/en/innovation-procurement>

Hangete foorum / innovaatiliste toodete riigihangete platvorm:

<https://procurement-forum.eu/>

Riigihankeid käsitlevad muud suunised – hangetega seotud praktilised küsimused:

OECD ja riigihangetes aususe tagamise põhimõtted:

<http://www.oecd.org/gov/ethics/public-procurement.htm>

<http://www.oecd.org/gov/ethics/48994520.pdf>

<http://www.eib.org/epc/resources/epc-procurement-and-cd-public.pdf>

<http://www.procurementportal.com/>

<http://www.etenders.gov.ie/generalprocguide.aspx>

<http://www.scotland.gov.uk/Topics/Government/Procurement>

Eelkvalifitseerimise küsimustiku näidis

http://www.wandsworth.gov.uk/downloads/file/4441/template_pqq

Tänuavaldus

Käesoleva dokumendi koostamist on juhendanud tööühm, kuhu kuulusid järgmiste asutuste esindajad: Euroopa struktuuri- ja investeerimisfondide haldamisega tegelevad Euroopa Komisjoni peadirektoraadid (regionaal- ja linnapoliitika peadirektoraat, tööhõive, sotsiaalküsimuste ja sotsiaalse kaasatuse peadirektoraat, põllumajanduse ja maaelu arengu peadirektoraat, merendus- ja kalandusajade peadirektoraat), siseturu, tööstuse, ettevõtluse ja VKEde peadirektoraat ning Euroopa Investeerimispank.

KUST SAAB ELI VÄLJAANDEID?

Tasuta väljaanded:

- üksikeksemplarid:
EU Bookshopi kaudu (<http://bookshop.europa.eu>);
- rohkem eksemplare ning plakatid ja kaardid:
Euroopa Liidu esindustest (http://ec.europa.eu/represent_et.htm),
delegatsioonidest väljaspool ELi (http://eeas.europa.eu/delegations/index_et.htm),
kasutades Europe Direct'i teenistust (http://europa.eu/europedirect/index_et.htm)
või helistades infotelefonile 00 800 6 7 8 9 10 11 (kõikjal ELis helistades tasuta) (*).

(*) Antav teave on tasuta nagu ka enamik kõnesid (v.a mõne operaatori, hotelli ja telefonikabiini puhul).

Tasulised väljaanded:

- EU Bookshopi kaudu (<http://bookshop.europa.eu>).

