

Tehingud alates 20 000 eurost – kolme pakkumise esitamise nõue

NB! Juhend kohaldub toetuse saajatele ja partneritele, kes **ei ole Riigihangete seaduse** (edaspidi RHS) § 5 kohaselt **hankijad** (edaspidi nimetatud mittehankijad)

Toetusmeetme määruse „Turismisektori tootearenduse toetuse taotlemise ja kasutamise tingimused ja kord“ § 24 lõike 1 punkti 4 kohaselt peab mittehankijast toetuse saaja või partner kõikide **20 000,00 eurot** ja suuremate abikõlblike tehingute korral (struktuuritoetuse seaduse (STS) § 26 lõige 6), **esitama vähemalt kolm** omavahel sõltumatu pakkuja koostatud ja sisu poolest **võrreldavat hinnapakkumist**. Juhul kui kolme sõltumatut hinnapakkumist ei ole võimalik esitada või kui odavaimat pakkumust ei valita, tuleb esitada **sellekohane põhjendus**.

Põhjendus peab olema põhjalik ja veenev, tuginema objektiivsetel alustel ning turuolukorra kirjeldusel. *Kindlasti ei sobi põhjenduseks, et tegemist on pikaajalise koostööpartneriga, et taotluse juurde olid hinnapakkumised lisatud või lihtsalt väide, et turul rohkem pakkujaid ei ole, kes meile sobivat toodet/teenust pakub, nt erilise omadusega väikemajad vms.* Põhjendused soovitage enne tegevuse teostamist projekti koordinaatoriga e-kirja teel kooskõlastada.

Hinnapakkumiste võtmisel peab järgima RHS §-s 3 sätestatud riigihanke korraldamise üldpõhimõtteid EHK toetuse saaja/partner peab tegutsema läbipaistvalt, kontrollitavalt, proportsionaalselt, mittediskrimineerivalt, kasutades olemasolevat konkurentsi, vältides huvide konflikti ning sõlmides tehingu parima võimaliku pakkuja hinna ja kvaliteedi suhte alusel.

Kaup, teenust või tööd, mida soovitakse osta **ei tohi kunstlikult tükeldada väiksemateks osadeks** juhul, kui kaup, teenus või töö on funktsionaalselt koos toimiv eesmärgiga vältida kolme hinnapakkumuse võtmist. Näiteks tuleb summeerida üheks tehinguks kõik projekteerimiskulud, üheks tehinguks ehitusmaterjalide soetamine ja ehitustööd (sh eriliigilised ehitustööd) jms tegevused. Juhul kui soov on koostoimivad teenused tellida eraldiseisvalt (nt ehitustööde erinevad osad ja etapid) siis tuleb 3 võrreldavat hinnapakkumist võtta igale eraldiseisvale osale.

Üldpõhimõtete järgimiseks peab arvestama hinnapakkumiste võtmisel järgmisi nõudeid:

- 1) **hinnapäringud** peavad olema esitatud kirjalikku taasesitamist võimaldavas vormis;
- 2) hinnapäringutele vastuseks saadud **hinnapakkumised peavad olema võrreldavad**. Seega peab hinnapäring olema sõnastatud selgelt, täpselt ja ühemõtteliselt ning edastatud pakkujatele samal kujul. Hinnapäringust ja/või tehniliste tingimuste loetelust (tehnilisest kirjeldusest) peab selgelt nähtuma, millise kauba, teenuse või töö ostmiseks hinnapakkumist soovitakse saada või millistele nõuetele ja tehnilistele näitajatele peab ostetav kaup, teenus või töö vastama;
- 3) saadud hinnapakkumised peavad olema esitatud kirjalikku taasesitamist võimaldavas vormis. Saadud hinnapakkumustel peab olema tuvastav hinnapakkumuse esitamise kuupäev, koostaja nimi;
- 4) hinnapakkumisi tuleb küsida pakkujalt, kelle põhi- või kõrvaltegevusala on samas valdkonnas, milles küsitakse hinnapäringut;
- 5) juhul, kui ostetava asja, teenuse või ehitustöö käibemaksuta maksumus on võrdne või suurem kui 20 000 eurot, on **pakkumisi küsitud vähemalt kolmelt asjaomases valdkonnas tegutsevalt pakkujalt**. Kui tegevuse või investeeringu asjaomases valdkonnas ei ole piisavalt teenuse osutajaid, töö pakkujaid või kauba müüjaid võib saadud hinnapakkumusi olla vähem kui kolm. Sellisel juhul esitada juurde ka põhjendus, millele tuginedes on hinnatud, et rohkem pakkujaid ei ole.

Olukorras, kus on küsitud kolm hinnapakumist, kuid esitatud/saadud vaid üks pakkumus, ei saa lugeda piisavaks, st toetuse saajal tuleb täiendavalt uurida potentsiaalsete võrreldavate pakkumiste saamise võimalusi ning ei saa piirduda ühe ettevõtte poolt esitatud pakkumisega (sh juhtudel, kus pakkujad on näiteks pakkumiste esitamisest loobunud). Seejuures on oluline, et pakkumiste võtmise protsess on selge ja läbipaistev, pakkumiste esitamiseks on antud piisavalt aega ning toetuse saaja poolt dokumenteeritud tagamaks kontrollijälje olemasolu (sh võimalike auditite raames);

6) **hinnapakumuste võtmisel tuleb vältida huvide konflikti**, st toetuse saaja/partner (hinnapakumise võtja/teenuse tellija) ei tohi olla seotud ühegi pakkujaga viisil, mis kahjustab või võib hakata kahjustama konkurentsi. St ei tohi esineda perekondlikke või majanduslikke seoseid. Toetuse saaja/partner ja hinnapakkuja omavahelist seotust kontrollitakse juhtorganite tasandil sõltumata hinnapakkuja õiguslikust vormist (juhatuse või nõukogu liikmed ei tohi kuuluda üksteise juhatusse või nõukogusse) ning seotust läbi omandisuhete kui hinnapakkujaks on äriühing;

7) **pakkujaid tuleb kohelda võrdselt**, st samadel asjaoludel koheldakse pakkujaid ühte moodi. Nt ühelegi võimalikule pakkujale ei tohi luua soodsamat olukorda läbi selle, et mõnele pakkujale antakse rohkem teavet, mõne pakkujaga peetakse eelnevalt valikuliselt läbirääkimisi, vms.;

8) **hinnapakumus ei tohi olla põhjendamatult kõrge**. Kui toetuse saaja/partner ei vali kõige odavamat hinnapakumust, peab ta tehtud valikut põhjendama ja parima pakkuja valimise põhimõtted peavad olema kirjeldatud lähteülesandes;

9) hinnapakumuste võtmist puudutavat dokumentatsiooni, sh elektroonilist või paberkandjal toimunud kirjavahetus pakkuja ja toetuse saaja vahel ning muid tõendeid tuleb **säilitada hilisemate kontrollide tarvis**.