

Hinnapakkumiste võtmise juhend toetuse saajale

Tehingud alates 20 000 eurost (käibemaksuta maksumus)

Toetusmeetme määruse „Turismisektori kesksete digilahenduste toetuse taotlemise ja kasutamise tingimused ja kord“ § 28 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**.

Pakkumiste võtmise protsessis tuleb järgida alltoodud põhimõtteid vältimaks hilisemaid probleeme ja võimalikke rikkumisi ning tagasinõudeid:

- 1) **Ühesugune lähteülesanne** (pakkumiskutse) seadme/teenuse vm ostmiseks tuleb saata kõigile pakkujatele. Palun teha seda kirjalikult.
- 2) Lähteülesandes (pakkumiskutses) peavad olema välja toodud pakkumiste **hindamise kriteeriumid (valikukriteeriumid)**, kas valiku tegemisel on määravaks hind, kvalifikatsioon, kogemus või nende kombinatsioonid vms. Pakkumiste hindamisel tuleb seatud kriteeriumitest ka lähtuda eduka pakkuja valimisel.
- 3) Pakkumisi tuleb küsida pakkujatel, kelle **põhi- või kõrvaltegevusala on samas valdkonnas**, milles küsitakse hinnapäringut.
- 4) Pakkumise esitamiseks tuleb anda **mõistlik tähtaeg**. Kui pakkumiste esitamise tähtaega tuleb pikendada, siis tuleb saata vastav teavitus kõigile pakkujatele, kes ei ole veel pakkumist esitanud.
- 5) Kui pakkumismenetluse käigus küsib mõni pakkuja täiendavaid küsimusi, tuleb vastused saata kõigile pakkujatele kirjalikult. Pakkujatel peavad pakkumuse koostamisel olema võrdsed võimalused ja see eeldab, et toetuse saaja viib pakkumismenetluse läbi selgete ja üheste reeglite alusel, mille järgimine on nii sisu kui vormi (sh küsimustele vastamine) poolest tagantjärele tuvastatav.
- 6) Funktsionaalselt koos toimivat või samaliigilist ostu **ei tohi kunstlikult jagada osadeks** eesmärgiga vältida pakkumiste võtmist. Juhul kui soov on koostoimivad teenused tellida eraldiseisvalt, siis tuleb võrreldavad hinnapakkumised võtta igale eraldiseisvale osale.
- 7) Pakkumiste küsimise kirjavahetusi tuleb **säilitada** sarnaselt kõigi toetuse saamisega seotud kuludokumentidega ning vajadusel esitada, st tõendades seda sihtasutusele kirjalikku taasesitamist võimaldavas vormis.
- 8) Kui pakkumiste leidmine toimub **läbirääkimiste** teel, siis tuleb fikseerida läbirääkimised kirjalikult ja jälgida, et kõikidel pakkujatel on protsessi vältel sama informatsioon (pakkujate võrdne kohtlemine). Läbirääkimiste pidamise võimalus tuleb välja tuua ka lähteülesandes (pakkumiskutses) viisil, et on täpselt tuvastatav, mille üle toetuse saaja võib läbirääkimisi pidada. Seejuures läbirääkimiste järgselt esitatud pakkumused peavad olema võrreldavad.
- 9) Kui ostetakse seade, mille puhul on võimalus, et turul pakutakse erinevate spetsifikatsioonidega lahendusi, siis pakkumiskutses märkida see ära kasutades viidet **“või samaväärne”**.
- 10) **Hinnapakkumus ei tohi olla põhjendamatult kõrge**. Kui toetuse saaja/partner ei vali kõige odavamat hinnapakkumust, peab ta tehtud valikut põhjendama ja parima pakkuja valimise põhimõtted peavad olema kirjeldatud lähteülesandes. Soovitav on koos pakkumistega esitada pakkumise valiku põhjendus või selgitus, vajadusel lisada

pakkumiste võrdluse tabel (kindlasti peab seda tegema, kui ostu puhul hinnatakse mitmeid kriteeriume ja ei valita odavaimat pakkujat, muude võrdsete pakkumiste vahel). Juhul kui muid valikukriteeriume pakkumiskutses välja toodud ei ole, tuleb lähtuda odavaimast hinnast. Muude kriteeriumite kasutamine odavaima hinna asemel (nt kogemus, meeskonna kompetentsid) ei ole asjakohane, kuna pakkujad ei ole osanud sellega arvestada pakkumiste tegemisel ning võivad jääda ebavõrdsesse olukorda. Kui pakkumiste hindamisel selgub, et odavaima hinna alusel ei saa parimat pakkujat valida, tuleb korraldada uus ostumenetlus määrates valiku aluseks asjakohased kriteeriumid.

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

Näide: olukord, kui taotleja on ostnud eeltöödeks teenust pakkujalt X ja on ette näha, et sellelt ettevõttelt on kavas osta teenust ka järgneva tegevuse raames, siis pakkumise küsimisel edastada kogu eeltööde käigus valminud dokument kõigile pakkujatele ja anda kõigile pakkujatele piisavalt aega sellega tutvuda ja pakkumist esitada.

Pakkumiste võtmise läbiviimiseks on seatud asjakohased ja proportsionaalsed tingimused, st tingimus on kohane ja vajalik, mis arvestavad ostu eeldatavat mahtu ja maksumust.

- 12) Olukorras, kus on küsitud hinnapakumisi määrukses nõutud arv (määrukses on nõutud kolme hinnapakumise esitamine ning pakkumisi on küsitud kolmelt pakkujalt), 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).
- 13) Kui kavandatava ostu turul puudub ettevõtjate paljusus, tuleb esitada juurde ka põhjendus, millele tuginedes on hinnatud, et rohkem pakkujaid turul ei ole. Seejuures peab põhjendus olema põhjalik ja veenev, tuginema objektiivsetel alustel ning turuolukorra kirjeldusel.
- 14) Pakkumiste võtmisel tuleb **vältida huvide konflikti**, st toetuse saaja (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 või muid seoseid, mis võivad mõjutada sõltumatust. Toetuse saaja ja hinnapakkuja omavahelist seotust kontrollitakse juhtorganite tasandil, omandisuhete kaudu ning projekti meeskonnaliikmete kaudu.