

Hinnapakumiste võtmise juhend toetuse saajale

Hinnapakumiste 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 pakkujatelt, 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. Näiteks tuleb summeerida üheks tehinguks kõik projekteerimiskulud, 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 võrreldavad hinnapakumised võtta igale eraldiseisvale osale (sõltumata nende maksumusest).
- 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) **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. 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 määraates 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 1. Olukord, kui taotleja on ostnud eeltöödeks teenust pakkujalt X ja on ette näha, et sellelt ettevõtelt 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.

Näide 2. Kui on soov kasutada välist projektijuhti projekti koostamiseks/ellu viimiseks, siis teenuse osutaja leidmiseks tehtav pakkumismenetlus peab olema läbi viidud enne projekti volitatud isikuks määramist.

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 hinnapakkumisi määrukses nõutud arv (nt määrukses on nõutud kolme hinnapakkumise 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 (hinnapakkumise 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.